Авессалом Подводный

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

«Аквамарин»

Москва
2010

ББК Ю9 88
П44

П44 Авессалом Подводный «Ораторское искусство». Москва, «Аквамарин», 2010 г. – 238 стр.

О чем должен думать оратор при подготовке речи?
Какие бывают слушатели?
В какую позицию ставит себя оратор?
Какими техниками должен владеть оратор?
Что оратор должен всегда иметь в виду?
Как следует отвечать на вопросы слушателей?
Как правильно начать и завершить речь?

Оглавление

Введение

Ораторское искусство подобно кулинарии. Великих поваров мало, их (и особенно их изделия) высоко ценят, их рецепты входят в моду и тиражируются. Но каждый человек регулярно оказывается в ситуации, когда он должен что-то приготовить – хотя бы заварить чай, а некоторым приходится готовить пищу ежедневно, и не только для себя. От такого человека не требуется особая кулинарная одаренность, но от его кулинарной квалификации зависит очень многое – например, смягчение психологической обстановки в семье.

То же и с ораторским искусством. Великих ораторов мало, но каждый человек регулярно оказывается в положении, когда ему надо произнести речь – хотя бы перед своими близкими, или перед друзьями, или перед сотрудниками, – и они его готовы выслушать, но готов ли он выступить перед ними? Умеет ли он воспользоваться ситуацией общего внимания и адекватно ею распорядиться? И в парных отношениях любому человеку приходится время от времени просить партнера его выслушать, чтобы перед ним выступить – ага! – с речью, в которой этот человек попытается донести до партнера нечто, важное для обоих.

Просто разговаривать в бытовых ситуациях и выступать с речью перед аудиторией (пусть даже состоящей из одного-единственного человека!) – совершенно разные занятия. Речь предполагает высокую ответственность человека перед аудиторией и большую власть над ней, и у многих людей выступление сопровождается сильным изменением сознания, когда многие способности человека исчезают, но некоторые, наоборот, усиливаются – но это надо узнать о себе и научиться этим пользоваться. Поэто-

му страх или нервозность перед выступлением – вполне естественное состояние для неопытного оратора; опытный и умелый оратор умеет справиться с этим состоянием и превратить хаотичную энергию, идущую от будущих слушателей, в топливо для своего выступления, но это умение приходит со временем и практикой; и без некоторого волнения перед своей речью не обходится почти никто.

В этой книге автор делится с читателем своими мыслями и упражнениями по ораторскому искусству, которые будут полезны начинающему оратору и которые (автор надеется) окажутся в какой-то своей части интересны оратору опытному. Автор имеет большой опыт выступлений перед публикой на серьезные темы, но эта книга написана не о том, что автор сам умеет делать, а о том, что он считает для оратора полезным иметь в виду, знать и уметь.

Per aspera ad astra («Через тернии – к звездам» – *лат.*).

Глава 1

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ РИТОРИКИ

Немного истории

Риторика – искусство устной речи, произносимой перед аудиторией, и к нам оно пришло из поздней греческой античности, в первую очередь – от Аристотеля (см. например книгу «Поэтика. Риторика», «Азбука-классика», 2008) и Платона. Популярное изложение античной риторики можно найти в книге Ю. В. Рождественского «Теория риторики («Добросвет», 1997).

Греки различали две разновидности риторики: *ораторика* и *гомилетика*.

Ораторика – это искусство публичной речи, однократно произносимой перед данной аудиторией.

Гомилетика – искусство проведения цикла выступлений для одной и той же аудитории. В христианские времена под гомилетикой обычно понимали искусство чтения цикла церковных проповедей, включающих в себя толкование священного писания

Основными понятиями античной риторики являлись этос, пафос, логос и топ.

Этос (англ. ethos) – это общий для оратора и его аудитории смысловой контекст, то есть разделяемая оратором и его слушателями система понятий, в том числе ценностей, убеждений, позиций, и выражающих их слов. Как синонимы термина «этос» иногда используются «этические ценности», «менталитет» и «парадигма».

Пафос – это намерение или замысел (скрытый или

открытый) оратора в отношении публики, то есть цель его речи.

Логос – словесные средства, используемые при произнесении речи.

Топ – это «общее место», то есть общепринятое убеждение, позиция и т. п., которое разделяется оратором и его аудиторией и не подвергается сомнению в рамках этоса речи.

Аристотель видел основную задачу риторики в убеждении аудитории, и противопоставлял риторику поэзии, чью основную задачу он видел в подражании реальности, а точнее – в символическом ее воплощении в словах и образах.

Дальнейшую разработку риторика нашла в системе Марка Фабия Квинтилиана (I век нашей эры). Квинтилиан рассматривал в качестве основы речи четыре основных аспекта: изобретение (речи), расположение (разработка основной темы речи), словесное наполнение речи (*элокуция*) и исполнение речи (*элоквенция*). Развертывание речи по Квинтилиану предусматривает восемь этапов (частей) речи: это обращение (к аудитории), именование (темы), повествование, описание, доказательство, опровержение, воззвание, заключение (см. упомянутую выше «Теорию риторики», с. 166 и далее).

Представления о риторике, сложившиеся к концу XX века, можно найти, например, в книге Поля Л. Сопера «Основы искусства речи» («Прогресс-академия», 1992).

О чем должен помнить оратор?

Публика чувствует все. Но это не значит, что она правильно понимает и интерпретирует увиденное и услышанное. Среди слушателей будут талантливые наблюдатели, которые в совокупности увидят, услышат, заметят, почувствуют все подробности, сильные и слабые места оратора и его выступления – но это не значит, что он

должен быть идеален. Он должен иметь, что донести до аудитории, и должен постараться сделать максимум возможного, чтобы это получилось хорошо. У выступающего перед публикой могут быть проблемы, слабые места, незнание чего-либо – но даже и это умелый оратор иногда может обратить на пользу своего выступления.

Что любит и чего не любит слушатель?

Парадокс или загадка – необходимые элементы выступления. Иначе слушатель начинает скучать.

Хороший оратор подводит слушателя к определенной мысли или умонастроению, и убеждение прямыми аргументами – не единственный и часто не лучший способ для этого. Лучше, если слушатель догадается сам, или, по крайней мере, если ему будет так казаться! Отсюда – метафоры, сравнения, многозначительные паузы и умолчания, иносказания вместо прямого формулирования пафоса речи, свойственные многим хорошим ораторам.

Слушатели ценят смелость, но не наглость; последняя – знак неуважения к аудитории. Например, не ст*о*ит с презрением в голосе говорить залу: «Да вы взгляните на самих себя!» – контакта с аудиторией это не прибавит.

Слушатель любит:

– опираться на общую платформу (известные ему мнения, суждения, понятия, рамки);

– слышать что-либо необычное, смелое, парадоксальное, удивительное, выходящее за рамки;

– временно входить в недоумение, но затем выходить из него обратно;

– догадываться сам по «тонким» моментам, намекам и т. п.;

– идентифицироваться с предлагаемыми оратором различными типами, разрядами классификации и т. п.;

– чтобы ему «снесли крышу», но затем поставили ее на место.

Слушатель не любит:

– пустой болтовни;

– неуместных эмоций оратора;

– плохих примеров, особенно из личной жизни оратора;

– наглости;

– неуважения к аудитории;

– когда ему откровенно морочат голову;

– нудности, серости, тривиальности изложения;

– клоунады по серьезным для себя вопросам;

– чрезмерного самомнения и самоуничижения оратора;

– чересчур болезненных для себя тем, даже если они для него актуальны.

Слушатели – разные. Слушатели (как и ораторы) бывают разные, и с этим оратору трудно примириться. Он рассчитывает обычно на какую-то одну категорию, а приходят обычно многие – и их тоже нужно иметь в виду.

Например, бывают слушатели, которые:

– пришли получить подтверждение своим позициям, убеждениям, мыслям и образам;

– хотят услышать нечто принципиально новое;

– хотят поддержать выступающего;

– любят посадить оратора в лужу и засвидетельствовать его поражение;

– интересуются процессом освоения истины;

– интересуются конечным результатом;

– воспринимают лекцию как групповое мероприятие;

– воспринимают лекцию как предназначенную для них персонально;

– ценят четкость и логичность;

– ценят поэтичность;

– любят краткость и ясность изложения;

– ценят подробность и детальность изложения;

– практичны до невозможности;

– терпеть не могут даже упоминаний о приложениях;

– любят цветистость, «восточный» стиль;

– любят прямоту;

– ценят тонкости и недоговоренности;

– в первую очередь ориентированы на мысли и идеи оратора;

– в первую очередь воспринимают оратора как такового, в разных аспектах;

– хотят увидеть спектакль одного актера;

– хотят увидеть спектакль со многими участниками;

– хотят играть в спектакле со многими участниками;

– пришли, чтобы выразить публично свои мысли;

– пришли, чтобы предъявить публично себя лично;

– пришли, чтобы понять что-то для себя;

– пришли, потому что их заставили;

– пришли, сами не зная, почему и зачем;

– априорно считают оратора крупным авторитетом;

– априорно считают оратора проходимцем, демагогом и т. п.;

– считают оратора некрупным или узким специалистом;

– считают себя специалистами по излагаемой теме;

– считают себя дилетантами по теме речи.

Упражнение 1.1

а) Продолжите предложенный список категорий слушателей.

б) Подумайте, какие категории слушателей для вас желательны, какие допустимы, а каких вы бы не хотели видеть в принципе.

в) Попытайтесь придумать, что бы вы могли предложить в своем выступлении для возможно большего количества категорий слушателей.

В частности, продумайте в этом плане свои выступления на следующие темы и на три темы по своему выбору (контекст и аудиторию домыслите сами).

1. В защиту бездомных животных.

2. Экология – важнейшая часть воспитания человека XXI века.

3. Любовь и ревность после десяти лет брака.

4. Бездетные семьи.

5. Старость как богоугодная фаза жизни человека.

6. Профилактика самоубийств среди молодежи.

7. Смертельная болезнь и несчастные случаи как следствие тяги человека к смерти.

8. Лечить болезни или укреплять здоровье?

Что делает оратор?

Ниже коротко перечислены основные моменты выступления.

Оратор:

– формирует у себя в голове образ, который собирается передать аудитории;

– начиная выступать, входит в контакт с аудиторией и объединяет ее;

– обозначает для слушателей тему выступления;

– создает почву для передачи образа;

– создает или оформляет у слушателей потребность для восприятия образа (актуальность темы);

– передает образ (раскрывает тему);

– закрепляет впечатления в сознании аудитории, подытоживает, помогает оформлению индивидуального восприятия своей речи;

– завершает тему,

– заканчивает групповой процесс, разъединяет аудиторию;

– наедине с собой подводит итоги своего выступления и возвращается к обычному состоянию сознания.

Выступление – многоцелевой и многоаспектный процесс.

Для каждого слушателя речь оратора несет свою информацию и свой опыт, а кроме того, в процессе публичного выступления формируется особый социохронотоп – социально-временн*о*-пространственный объект, то есть хэппенинг, а по-русски – событие, которое создается совместными усилиями оратора и аудитории, и разрушается в конце, оставляя след в жизни участников.

Цели оратора и цели его слушателей могут быть очень разными, но и в этом случае речь иногда удается, если оратор сумеет наладить взаимопонимание со слушателями и согласовать хотя бы некоторые существенные моменты, которым и посвящена эта книга.

Последствия выступления. Чем выше уровнем выступление, тем более тонки и распределены во времени его последствия. Но иногда оратора не интересуют далекие и тонкие последствия его речи – ему нужны немедленные результаты, и тогда он должен пользоваться более грубыми средствами, формировать мощный плотный жесткий социохронотоп, и тогда речь превращается в своеобразный сеанс массового гипноза.

Необходимая тайна. Что-то в выступлении должно быть тайной для слушателей, загадкой, находиться за кадром – и постепенно (и не до конца) раскрываться оратором. Эта тайна и является основой для интереса публики к выступлению.

Откуда и куда? У оратора в каждый момент времени должна быть платформа (т*о*, что известно слушателям – фундамент, который древние греки называли *темой*) и направление строительства (т*о*, что сообщается слушателям как новое – это у греков назвалось *ремой*). При этом вопрос: «Где мы едем и куда мы едем?» – у слушателей возникать не должен: оратор должен специально об этом заботиться.

Стандартные вопросы к выступлению. Если оратор делает доклад или научное сообщение, то у аудитории возникают стандартные вопросы: актуальность, новизна, вписанность в традицию, отношения к аналогам, апробация, практические приложения. Часть этих вопросов докладчику следует осветить самому (хотя бы кратко), а на остальные быть готовым ответить в случае необходимости.

Вопросы к оратору, которых лучше бы не было.

Есть вопросы, которые можно услышать из зала (или увидеть на лицах слушателей), и которые свидетельствуют о том, что оратор либо не установил со слушателями

должного контакта, либо неправильно произносит речь.

Это такие, например, вопросы:

– О чем вы говорите?

– К чему вы это говорите?

– Непонятна ваша логика – почему так?

– Откуда это следует?

– Чье это мнение? Ваше или чье-то еще? (Это должно быть ясно публике. Нехороши «таинственные» отсылки типа: «Есть мнение...».)

Ответы на вопросы из зала. Оратор должен быть готов к краткому ответу на большую часть вопросов, которые ему зададут. Игнорировать заданные вопросы или отвечать не по существу было бы со стороны выступающего неправильно. Однако оратор имеет право уточнить вопрос или, если надо, переформулировать его по-своему (например, обобщить его, модифицировать применительно к теме речи или запросам аудитории в целом, ввести в более широкий контекст и т. п.) и заодно поблагодарить, а иногда и несколько ущучить спрашивающего. При этом отвечать на вопрос надо так, чтобы ответ был интересен аудитории в целом и вплетался в общую канву выступления и последующей дискуссии.

Психология выступления. Практически для любого человека выход на сцену, где он сосредоточит на себе внимание множества людей, сопровождается сильным изменением сознания, хотя ораторы, не склонные к интроспекции, могут этого и не замечать. Хорошая речь – уникальное переживание в жизни оратора и каждого его слушателя, разнообразное по своим целям и результатам. Для оратора его выступление поднимает и высвечивает и его сильные и слабые места, дает мощную подсветку внутреннему миру, ценностям, обратную связь, нередко сдвигает его тупиковые внутренние и внешние ситуации.

Разумеется, это не остается незамеченным подсознанием, которое в этой ситуации в лучшем случае активизирует свои ресурсы, а в худшем – проявляются личные проблемы, комплексы и прочие негативы. В частности, многие люди перед выступлением нервничают, их зно-

бит, бросает в дрожь или в холодный пот, и вообще они переживают гораздо больше, чем оно (казалось бы) бы того стоило, да и на сам*ой* сцене проявляют себя далеко не лучшим образом.

Как можно с этим бороться, и можно ли преодолеть в себе страх сцены, особенно необоснованный и иррациональный? По мнению автора, страх очень редко бывает необоснованным, и чаще всего означает плохую (с точки зрения подсознания) подготовленность человека к острой и значимой для него ситуации. Поэтому, научившись тщательно готовиться к выступлению и выступив много раз перед различными аудиториями (включая собственную семью), человек несомненно утихомирит свой страх перед аудиторией и введет его в разумные рамки – но вряд ли сможет полностью истребить свое волнение перед выступлением; последнее, видимо, неизбежно, но при должной технике может стать топливом для будущей речи. А совершенно спокойный и скучающий оратор представляет собой печальное для аудитории зрелище, и можно не сомневаться в том, что эффект от его выступления будет минимальным или вовсе отрицательным.

Риторические образы и их аспекты

С технической точки зрения, выступление оратора можно рассматривать как определенную динамику *риторических образов*, которые бывают трех видов: это ораторский риторический образ, групповой риторический образ и индивидуальный риторический образ.

Ораторский риторический образ – это представление о будущей речи, которое складывается у оратора в процессе ее подготовки.

Групповой риторический образ – это образ, который в процессе произнесения речи складывается у аудитории как единого целого (если в процессе речи аудитория объединяется; если этого не происходит, то создать

групповой риторический образ не удается).

Индивидуальный риторический образ складывается у данного слушателя речи, причем он формируется не только в течение выступления оратора, но и еще некоторое время после окончания речи.

Основные риторические аспекты

Любой риторический образ (ораторский, групповой и индивидуальный) имеет следующие аспекты, которые мы далее будем называть *основными риторическими аспектами*:

– позиционный;
– событийный;
– информационный;
– эмоциональный.

Позиционный аспект риторического образа – это те позиции (установки), на которые этот образ опирается, а также ценности, которые он утверждает или проявлением которых является. Отсутствие позиционного аспекта делает риторический образ слабым и малоубедительным.

Событийный аспект риторического образа – это то, что делает речь событием для оратора и слушателей, что заставляет кровь становиться горячее и интенсивнее бежать по жилам, так что выступление переживается с драйвом и наслаждением (физиолог здесь вспомнит об адреналине или эндорфинах), и есть о чем впоследствии вспомнить и рассказать друзьям.

Информационный аспект риторического образа включает в себя смысловое содержание речи, а также изображения и схемы, которые оратор демонстрирует на экране или «рисует» с помощью слов, и которые слушатели воспринимают и запоминают.

Эмоциональный аспект риторического образа – это эмоции, которые возникают у оратора и слушателей в связи с речью.

Рассмотрим теперь более подробно эти четыре аспекта для каждого из риторических образов.

Ораторский риторический образ

Позиционный аспект ораторского образа определяется позициями, на которых стоит оратор в процессе подготовки речи, и ценностями, которые он имеет в виду утвердить в своем выступлении.

Оратору при подготовке речи очень важно понимать, что его будущая аудитория может не вполне разделять его ценности и позиции, или они могут быть ей вообще неизвестны, и в этом случае выступающему следует ее подробно проинформировать и попытаться убедить встать (хотя бы временно) на те позиции, которые предложит оратор.

Таким образом, оратору в процессе подготовки речи следует разделить позиции, на которых он стоит, на несколько видов, и, в частности, выделить следующие виды:

1. Позиции-топы. Это позиции, на которых аудитория уже находится, и они не нуждаются в обсуждении и утверждении, но их надо озвучить как таковые (с должной выразительностью).

2. Позиции для св*е*дения – это позиции, которые аудитории неизвестны, и ее следует проинформировать о том, что оратор на них стоит.

3. Позиции для убеждения – это позиции, которые аудитории неизвестны, и ее следует убедить в их правильности.

4. Позиции для переубеждения – это позиции, которые аудитории известны, но ей чужды (противны), и ее следует убедить в том, что она неправа.

5. Позиции для исследования – это позиции, которых аудитория не разделяет, но оратор предлагает их слушателям для самостоятельного изучения (во время или после речи).

Методически правильно начать свою речь с позиции-топа, установив тем самым связь с аудиторией и частично ее объединив (важно понимать, что позиции-топы данной

темы могут существенно зависеть от аудитории!), и лишь после этого формулировать позиции для убеждения и тем более переубеждения, хотя неопытные и слишком пылкие ораторы весьма склонны сразу же, с места в карьер, бросаться перевоспитывать внимающую им публику, даже не поздоровавшись с нею.

Ниже приведены примеры позиций указанных видов для выступления на тему: «Профессия клоуна» перед школьниками пятого класса.

Позиции-топы: «Быть клоуном – это здорово», «Задача клоуна – развеселить публику».

Позиция для св*е*дения: «Учиться на клоуна надо долго и серьезно».

Позиция для убеждения: «Клоун должен многое уметь».

Позиция для переубеждения: «Клоун может быть серьезным человеком».

Позиция для исследования: «Клоуны бывают очень разные».

Упражнение 1.2

Для следующих тем и трех тем по своему выбору придумайте для каждой из указанных аудиторий позиции-топы и позиции для убеждения и переубеждения, а также для исследования.

1. Тема беседы: «Вегетарианство и мясоедение: плюсы и минусы».

Аудитории:

а) Элитарные жены.

б) Бизнес-леди.

в) Заводские рабочие.

г) Творческая интеллигенция.

д) Спортсмены-легкоатлеты.

2. Рекламная акция косметической фирмы «Афродита»: «Женская красота – предмет действий, а не сожалений».

Аудитории:

а) Школьницы одиннадцатого класса.
б) Студентки.
в) Домохозяйки.
г) Брошенные женщины.

Событийный аспект ораторского образа очень важен для оратора, который хочет, чтобы его речь стала событием для аудитории (и для него самого), и для этого он должен помыслить себя в некоторой степени как актера, а свою речь – как своего рода захватывающее представление, а не просто передачу определенной информации. Для того чтобы так получилось, оратор может заранее подготовить в своем выступлении определенные моменты, способствующие превращению речи в спектакль. Например, он может продумать свой костюм, манеру двигаться, жестикулировать, интонационные и мимические «ходы», а также определить места своей речи, в которых он будет вступать с публикой в диалог, например, задавая ей вопросы и отвечая на ее реплики, или управляя ею иными способами, о которых у нас речь пойдет ниже (см. гл. 3).

Признаком правильности и тщательности подготовки «театрализованного» аспекта речи будет то, что оратор так или иначе начнет представлять себе свою аудиторию и включится в воображаемую ситуацию своего выступления почти как в реальную; в частности, у него изменится состояние сознания и он перестанет замечать течение времени.

Примерами описания событийного аспекта ораторского образа будут такие пометки оратора на различных местах конспекта его выступления:

– заинтриговать публику: сделать паузу и таинственное выражение лица;

– спросить зал, есть ли вопросы, и с выражением ответить на них в течение трех минут;

– выставить на смех кого-либо из задавших глупый вопрос;

– спровоцировать зал на неудовольствие;

– рассмешить зал своей мимикой;

– подвергнуть аудиторию или ее часть сомнению и дать ей после этого отреагировать;

– запустить в зал небольшую провокацию и дать ему отреагировать;

– позвать на сцену кого-либо из зала (в том числе заранее подготовленного и проинструктированного человека) и определенным образом с ним провзаимодействовать;

– подавить зал грозным видом и угрожающей жестикуляцией;

– приписать залу возражения, на которые тут же самому ответить;

– подчеркнуть разницу между оратором и аудиторией, вызвав реакцию последней;

– ввести зал в недоумение (сомнение), которое после паузы остроумно разрешить.

Понятно, что событийный аспект ораторского образа может быть создан лишь предположительно, и оратор не в состоянии точно спрогнозировать, насколько точно события в действительности пойдут по предначертанному им плану. Однако внимание к этому аспекту и тщательная и подробная его разработка даст оратору большую поддержку во время выступления, и последнее получит много шансов стать интересным событием.

Упражнение 1.3

Последите за хорошими ораторами, походите специально на их выступления, и попытайтесь понять, какими средствами они пользуются для того, чтобы их речь стала событием для аудитории.

Упражнение 1.4

Для речей на следующие темы придумайте способы превращения их в запоминающиеся слушателям события (ситуацию речи и состав аудитории уточните самостоятельно). Используйте указанные выше приемы, свои собственные идеи, а также наблюдения, полученные по ходу

выполнения предыдущего упражнения.

1. Нарушение правил дорожного движения опасно для жизни людей.

2. Физкультура – средство сделать человека сильным и ловким.

3. Лучшее лекарство от разнообразных несчастий – осознанная и трудовая жизнь человека.

4. Насекомые вокруг нас.

5. Семья – поле для творчества.

6. Как побудить ребенка быть полезным дома.

Информационный аспект ораторского образа представляет собой собрание готовящихся оратором мыслей, фактов, гипотез, оценок, рассуждений и зрительных образов, – в общем, это информация, которой оратор планирует поделиться с аудиторией. Сложность для оратора представляет то обстоятельство, что ему нужно придумать план своего выступления, которое по форме линейно (одна фраза речи следует за другой), а по смыслу может быть объемным. Проблема информационной подготовки речи может быть уподоблена необходимости придумать схему, по которой, показывая человеку иголки пышной ели одну за другой, можно в итоге сформировать у него образ лесной красавицы во всей ее объемной красе.

Другая сложность в подготовке информации для речи заключается в том, что разные слушатели (о которых к тому же оратор на этапе составления ораторского образа может лишь догадываться) имеют разную подготовку и информированность, а также различные способности восприятия и переработки получаемой ими информации. Одному слушателю достаточно легкого символического намека – и он уже все «схватил», другой же для понимания нуждается в длительном содержательном «разжевывании» и многочисленных примерах – и как тут поступить? Опытный оратор умеет так построить речь, что она не покажется нудной слушателю с быстрым «схватыванием» материала и в то же время не окажется непонятной для слушателя-тугодума; на то, как это делается, проливает

некоторый свет глава 3 «Техника выступления».

Оратору важно понимать, что устная речь предполагает гораздо большее внимание к своей логике, чем речь письменная. Если информационное содержание речи уподобить ели, то слушатель в каждый момент времени должен точно себе представлять, где находится внимание оратора: на стволе (и на каком ярусе ствола), или на ветви (какого именно яруса), или на иголке (какой именно ветви). Естественно, что в начале речи оратор должен предъявить аудитории структуру ели: она состоит из ствола (основная тема, несколько ярусов высоты), к каждому ярусу (аспект основной темы) прикрепляются свои ветви (различные фазы раскрытия аспектов темы), а от каждой ветви отходит много иголок (отдельные мысли или зрительные образы). Переходя в своем выступлении от ветви к ветви данного яруса ствола и тем более от данного яруса к следующему, оратор обязательно должен это комментировать, не ленясь делать самоочевидные для него, но очень информативные и необходимые для аудитории фразы типа:

– На этом многозначительном факте мы завершаем обсуждение женской груди и переходим к следующей теме – женского живота.

– Здесь я несколько отойду от нашей основной темы трудного детства и скажу несколько слов о связанных с ней проблемах уже совсем взрослых людей.

– Однако на этом я прекращаю разговор о засолке огурцов, поскольку несколько отвлекся в сторону, и плавно возвращаюсь к основной рассматриваемой нами теме маринования свеклы.

Начинающему оратору полезно иметь в виду, что лучше, если структура речи будет простой, и что аудитория в целом гораздо более медленно воспринимает и соображает, чем средний ее слушатель, и ориентироваться надо именно на такое медленное восприятие, которое предполагает неторопливое «разжевывание», приведение иллюстративного материала, примеров и т. п., и различ-

ные переформулировки основной идеи. Темп восприятия аудитории оратор во время речи обычно хорошо ощущает (пока текущая идея оратора не воспринята аудиторией, от зала идет ощущение черной дыры, которая постепенно наполняется оратором), и этот темп, как правило, оказывается куда более медленным, чем это видится неопытному выступающему во время подготовки речи.

При составлении плана речи следует выделить основные элементы ее структуры, которые обязательно должны быть освещены, и различные отступления от темы и дополнения к ней, которые в принципе необязательны и могут быть озвучены оратором, если это будет необходимо или желательно по ситуации, складывающейся в аудитории уже в момент произнесения речи.

Пример.

Тема речи: «Красота женского тела»

План речи:

0. Вступление. Красота тела и судьба женщины.

1. КРАСОТА ЖЕНСКОЙ ГОЛОВЫ И ШЕИ.

1.1. Волосы.

1.2. Глаза.

1.3. Нос.

1.4. Губы.

1.5. Щеки.

1.6. Подбородок.

1.7. Шея.

1.8. Овал лица.

1.9. Голова и шея в целом.

1.10. Дополнение. Женские мраморные и гипсовые головки в истории

2. КРАСОТА ЖЕНСКИХ РУК.

2.1. Кисти.

2.2. Предплечья.

2.3. Локти.

2.4. Плечи.

2.5. Дополнение. Красота женских рук и их функциональность.

3. КРАСОТА ЖЕНСКОГО ТОРСА.

3.1. Грудь.

3.2. Живот.

3.4. Спина и лопатки.

3.5. Поясница и попа.

3.6. Лобок.

3.7. Отступление. Красота торса и эротичность женщины.

4. КРАСОТА ЖЕНСКИХ НОГ.

4.1. Бедра.

4.2. Колени.

4.3. Голени.

4.4. Лодыжки.

4.5. Стопы.

4.6. Отступление. Красота ног и женская обувь.

5. КРАСОТА ЖЕНСКОГО ТЕЛА В ДВИЖЕНИИ.

5.1. Походка.

5.2. Танцы.

5.3. Дополнение. Видеосюжеты с различными танцами.

6. Заключение. Тема собственной красоты как неизбежная в жизни женщины.

Упражнение 1.5

Подготовьте основные тезисы и составьте планы выступления (с возможными отступлениями и дополнениями) на следующие темы и на три темы по своему выбору. (Тип аудитории в случае необходимости уточните самостоятельно.) Отдельно пропишите фразы, сопровождающие переход от данного пункта плана к следующему.

1. Сладкое как психологический и физиологический фактор жизни человека.

2. Диалектика работы и хобби в жизни взрослого человека.

3. Психологические предпосылки жизненных неудач.

4. Аспекты и значение супружеской верности.

Эмоциональный аспект ораторского образа представляет собой планируемые оратором эмоции аудитории во время произнесения речи. Живая речь обязательно должна сопровождаться эмоциями – как со стороны оратора, так и со стороны аудитории, причем эти эмоции не должны быть всегда положительными; единственное, чего оратор должен избегать – это скуки в аудитории.

Здесь, как и при создании других аспектов ораторского образа, оратору важно понимать, что его собственные эмоции по поводу речи сильно отличаются от предполагаемых им эмоций публики, а последние – от эмоций, фактически переживаемых публикой во время его выступления. Ситуация осложняется еще и тем, что разные слушатели во время выступления могут испытывать разные чувства, причем иногда очень слабо (чисто ассоциативно) связанные с разбираемыми оратором вопросами.

Вообще, эмоции – это основной мотор психики, но завести его может быть не так и просто, тем более у аудитории в целом. Для этой цели больше подходят образы, сравнения и метафоры, чем «голые» факты и чисто умственные соображения. Но главное, конечно, это не технические средства, а эмоциональная увлеченность оратора темой своего выступления – она неизбежно передается слушателям, хотя их эмоции (как и понимание и переживание темы выступления) могут сильно отличаться от эмоций оратора.

Планировать эмоции и настроение аудитории довольно сложно, но тем не менее оратору лучше попытаться это сделать, чем игнорировать данную тему в принципе. Для того чтобы вызвать у публики те или иные эмоции, часто бывает недостаточно одного лишь содержания выступления: здесь оратору следует использовать собственные артистические данные, жестикулировать, двигаться всем телом, менять интонации, делать эффектные паузы, произносить неожиданные для аудитории вещи, каламбурить и печалиться о несовершенстве бытия.

У опытного оратора имеются хорошо работающие универсальные приемы, помогающие ему управлять на-

строением почти любого зала – от школьников до академиков и от крестьян до аристократов; подробнее некоторые из таких приемов рассматриваются в главе «Техника выступления». Тяжелее всего для оратора даже не априорно оппозиционный к нему зал, а аудитория, полностью равнодушная к теме выступления и самому оратору как таковому, и ждущая лишь одного – скорейшего окончания речи. Выйти из такой ситуации победителем иногда получается, но это очень трудно и психологически и энергетически затратно, и хороший оратор сделает все, чтобы в нее не попасть.

К качестве основы планирования эмоций зала оратору следует выбрать основное настроение аудитории на каждом этапе вступления, а также предусмотреть отклонения последнего в различные стороны – как управляемые оратором, так и нежелательные, но возможные по ходу выступления.

Например, беседа на тему: «Несчастная любовь как неизбежный урок молодости» может проводиться по следующему плану, предусматривающему указанные в нем эмоции аудитории:

1. Вступление. Мечты и реальность.

Настроение: от радужного к унылому и обратно.

2. Мечты о любви в отрочестве и юности.

Настроение: розово-мечтательное.

3. Социальная реальность и ее минусы.

Настроение: гневное, критическое, осуждающее.

4. Первая любовь и первые разочарования.

Настроение: от экстатического к горестному, и так несколько раз.

5. Любовные партнеры как люди, отличающиеся от априорных представлений о них.

Настроение: философское, рассудительное.

6. Любовные разочарования как следствие собственной невнимательности.

Настроение: печаль.

7. Новое, более широкое понимание любовного сюжета между людьми.

Настроение: светлая надежда; радость глубокого понимания.

Упражнение 1.6

Придумайте планы следующих выступлений и трех речей по своему выбору, указав предполагаемое настроение или эмоции аудитории по каждому пункту плана.

1. Трудности и радости в жизни городского подростка.
2. Эгоизм родителей взрослых детей – что можно делать?
3. Домашние животные – за и против.
4. Зачем живут мужчины-холостяки?
5. Глупость человеческая – рок или лень?
6. Где человеку нужна удача, а где и без нее прожить можно?

Упражнение 1.7

Подумайте, какой аспект ораторского образа вам представляется наиболее значимым, а какой – наименее? В помощь вам – следующие вопросы: ответив на них, вы получите информацию о себе на данную тему. Придумайте сами аналогичные вопросы и ответьте на них.

1. На что именно должен в первую очередь обратить внимание оратор при подготовке своего выступления?
2. Испытываете ли вы различные эмоции при подготовке речи? какие именно?
3. Думаете ли вы об эмоциональной реакции зала на ваше выступление? планируете ли ее?
4. Считаете ли вы главным в речи ее информационную насыщенность? Готовите ли информацию, заключенную в своей речи, заранее?
5. Считаете ли вы мимику и пластику необходимыми для хорошего оратора? Практикуетесь ли в этом перед зеркалом в процессе подготовки речи?
6. Стремитесь ли вы подготовить свою речь так, чтобы слушатели потом долго ее вспоминали как интересное событие?

7. Считаете ли вы, что главное в подготовке речи – сделать так, чтобы слушатели хорошо усвоили и запомнили ее материал?

8. Насколько тщательно вы проверяете истинность информации, заключенной в вашей будущей речи?

9. Стремитесь ли вы развлечь публику, готовите ли заранее «репризы», чтобы она не скучала?

10. Готовите ли вы заранее вопросы к залу, которые должны пробудить его активность?

Групповой риторический образ

Создание группового риторического образа – очень важная для оратора задача, успешное решение которой помогает ему (в частности) справиться с проблемой «разношерстности» аудитории, то есть различий в восприятии, мышлении и эмоциях разных слушателей. Групповой образ не только объединяет слушателей, но и настраивает общее внимание аудитории, так что оратор получает возможность одновременного контакта если не со всеми, то с большинством слушателей, а без такого контакта речь не может оказаться успешной. Кроме того, групповой образ существенно дисциплинирует аудиторию, делая ее вопросы относящимися к теме выступления, и существенно снижая активность бессмысленно-хаотичной и откровенно провокационной части зала.

Опытный оратор не жалеет своих сил на создание группового образа еще и потому, что именно последний делает его речь чем-то радикально отличающейся от просто беседы двух человек, или обычной передачи информации от одного человеку к другому, и его выступление становится чем-то вроде мощной мистерии, которая способна произвести на слушателей (и на самого оратора) длительное и глубокое воздействие, создавая в итоге очень энергичные и глубокие индивидуальные риторические образы.

Групповой образ создается вместе оратором и аудиторией; говоря метафорически, аудитория выступает в роли

плодородной почвы, на которой из семечка ораторского образа вырастает диковинное (и всегда уникальное!) растение группового образа.

Произнесение речи и, в частности, создание группового образа – это всегда сражение, в котором воля оратора сталкивается с активным или пассивным сопротивлением его слушателей, часто подсознательного, но от этого не менее сильного. И хороший оратор, подобно опытному военачальнику, обязательно разрабатывает общую стратегию, а кроме того, в зависимости от ситуации, применяет те или тактические ходы, стараясь экономить свои ресурсы и не встречаться с сопротивлением аудитории «в лоб», но применять различные обманные маневры, военные хитрости и т. п. Например, необходимое оратору сплочение аудитории можно производить против «общего врага», в роли которого может выступать, например, сам оратор (острый вариант!), либо та или иная его провокационная идея – как говорят в интернете, «тролль».

Важно понимать, что создание группового образа и работа с ним всегда происходит вживую, в зале, где состояние сознания у оратора существенно отличается от обычного, так что он теряет часть своих навыков, но вместе с тем приобретает новые возможности, которыми может эффективно пользоваться. И одна из этих возможностей – прямое чувствование аудитории и парящего над ней группового риторического образа, с которым оратор может взаимодействовать напрямую.

Рассмотрим теперь основные аспекты группового образа.

Позиционный аспект группового образа – это позиции, на которых в момент произнесения речи встает аудитория, объединенная и загипнотизированная оратором, а также ее (на этот момент) ценности. Позиции и ценности аудитории формируются частично оратором в его речи, а частично – собственными взглядами аудитории, если они у нее имеются, и в последнем случае оратору надо

существенно потрудиться, чтобы их изменить. Впрочем, оратор, а особенно априорно уважаемый аудиторией (например, известный ей и авторитетный для нее человек), может существенно сдвинуть аудиторию с занимаемых ею позиций – по крайней мере, на время своего выступления. Другой вопрос, каковы будут позиции в рамках сформированных в результате прослушивания речи индивидуальных ораторских образов – но и последние находятся в большой зависимости от групповых позиций, выработанных во время речи.

Формируемые оратором групповые позиции вовсе не обязательно должны быть им озвучены; иногда, наоборот, надо косвенно подвести публику к этим позициям, создав у нее впечатление, что она сама их «придумала» – тогда их убедительность будет выше. Но в любом случае позиции группового образа должны быть осознаны оратором, а уж как именно он будет их (в случае необходимости) корректировать, он может решать уже на месте, то есть непосредственно в процессе произнесения речи. Неозвученность групповой позиции оратором вовсе не означает ее отсутствия; в то же время фактическое отсутствие групповой позиции делает групповой образ рыхлым, слабым и малоубедительным, но для начинающего или слабого оратора последнее не является недостатком, так как справиться с плотным и мощным групповым образом ему трудно (или невозможно).

Например, взяв достаточно актуальную для аудитории тему, оратор может ограничиться изложением ряда фактов, а также частных и противоречивых в своей совокупности мнений различных исследователей этой темы, но при этом не подвести слушателей к какому-либо определенному мнению и не высказать сколько-нибудь содержательных общих суждений по ней. При этом оратор избежит серьезной оппозиции зала, но оставит у слушателей впечатление сумбурности и поверхностности – как раз потому, что не попытается поднять тему своего выступления на позиционный уровень.

Умелый оратор совершенно по-разному преподносит

публике факты и их оценки, с одной стороны, и позиции и ценности – с другой, и хорошо чувствует, когда предлагаемая им позиция (ценность) бывает услышана и усвоена слушателями. Он умеет, с одной стороны, легко, быстро и как бы легкомысленно говорить о мелочах и частностях; с другой стороны, способен серьезно, медленно и прочувствованно формулировать позиции и ценности, давая аудитории ими глубоко проникнуться и постичь их важное значение.

Упражнение 1.8

Произнесите следующие фразы и три фразы по своему выбору двумя способами:

а) легко и быстро, как любопытное жизненное наблюдение, не имеющее особой значимости;

б) медленно и весомо, сделав паузы до, после и в середине фразы, интонационно подчеркнув ее принципиальную важность.

1. Мужьями не родятся – мужьями становятся.
2. Рожденный женщиной сначала лежит, затем ползет, а потом идет, но иногда – летит!
3. Семья – это полноценный жизненный полигон.
4. С возрастом приходит опыт; но иногда он обманчив.
5. Не спеши жить; не спеши думать.
6. Малым полнится большое.

Запишите себя на диктофон и прослушайте запись; скорректируйте свое исполнение.

Если оратор преподносит аудитории позицию открыто, то полезно проиллюстрировать ее примерами, а затем снова ее сформулировать (точно так же, как и раньше), подчеркнув, что это именно позиция, на которой стоит оратор и (теперь уже) и аудитория. Эта завершающая ряд примеров фраза, утверждающая позицию в групповом образе, может прозвучать, например, так (в устной речи она должна быть произнесена медленно и весомо, а в примерах ниже выделена курсивом):

– Мы с вами могли бы рассмотреть еще ряд примеров, но и те, что мы уже разобрали, с полной ясностью доказывают, что, повторяю, *основой капитализма является алчность капиталистов*.

– Думаю, что и каждый из присутствующих мог бы припомнить немало трагических примеров, доказывающих, что *легкомыслие родителей приводит к детскому травматизму*.

– На этом случае я остановлюсь, так как нам всем стало уже совершенно ясно, что *до конца понять мотивы человека невозможно*.

Высказав таким образом позицию, обоснованную должным образом для группового сознания аудитории, оратор должен сделать многозначительную паузу, чтобы сформулированная им позиция опустилась на аудиторию как непреложная истина, и если он в этот момент посмотрит на зал, то увидит (или ощутит собственным телом), как аудитория буквально прижалась к креслам тяжестью позиции, вошедшей в групповой образ. И теперь оратор в своей речи может смело на эту позицию опираться – пока чары не рассеются, она воспринимается аудиторией как непреложная истина.

Событийный аспект группового риторического образа – это то, что делает выступление оратора интересным, значимым событием для аудитории в целом (а не только для оратора или отдельно взятых его слушателей). Такую речь ее участники вспоминают, она остается в их памяти как яркое групповое переживание, о котором хочется говорить: «мы присутствовали», а не «я присутствовал».

Сильный событийный аспект выступления делает его похожим на яркий, запоминающийся спектакль, в котором, в отличие от обычных театральных представлений, силен элемент спонтанности и непредсказуемости. Это связано с тем, что обычно оратор, в отличие от актера, не учит своей речи наизусть, и тем более не отрабатывает в точности всех своих интонаций и жестов, и ждет от публики активности, которой сам до конца не может

спрогнозировать (и не ставит этого себе целью).

Сильный событийный аспект группового образа делает выступление сеансом массового гипноза, в котором слушатели речи видят одни и те же галлюцинации, искажения пространства и времени. Например, оратор начинает казаться им (всем одновременно) очень большим или крайне мелким, медленным или шустрым, тяжеловесно-значимым или легкомысленно-легким; событиями становятся его реплики, перемещения по сцене, телодвижения, жесты, паузы и взгляды; время течет то очень быстро, то крайне медленно.

Для событийного обогащения группового образа существует множество приемов, главными из которых являются превращение как оратора, так и слушателей в актеров-импровизаторов, а речи – в спонтанное групповое представление. (Конечно, это не еще не все: иногда основными событиями выступления для слушателей становятся перипетии сюжета ораторской речи, повороты ее темы, необычные и неожиданные взгляды оратора и т. п.)

И хотя в «событийности» речи далеко не всегда заинтересованы как оратор, так и слушатели (отдельные или даже все без исключения), тем не менее отсутствие ощутимого событийного аспекта сильно обедняет групповой образ и делает речь чисто умственным или эмоциональным переживанием, которое очень скоро забудется.

Внимание оратора к событийному аспекту группового образа выражается в его (оратора) стремлении *впечатлить* аудиторию как целое, и умелый оратор владеет множеством инструментов для этого, но выбирает из них те, которые адекватны текущему моменту речи и состоянию аудитории. Например, дети не поймут излишнего этического пафоса, но хорошо гипнотизируются мимикой и пластикой тела оратора и яркими визуальными образами, а «умная», серьезная аудитория часто плохо реагирует на юмор, даже самый уместный и невинный, но может быть вовлечена в действие неожиданной постановкой вопросов и стилистикой речи, новой для себя информацией и нестандартным поведением оратора или его некоторых

отдельных уважаемых слушателей.

Упражнение 1.9

Придумайте и воплотите в жизнь событийные моменты в следующих групповых ситуациях и трех ситуациях по своему выбору.

1. Одобрение дочери, помогавшей маме готовить семейный обед.

2. Воспитательная речь и наказание детей за драку.

3. Тост на семейном празднике.

4. Жалобы больного на свою болезнь перед друзьями или родственниками.

5. Упрек к взрослым детям или стареющим родителям.

6. Поздравительная речь на торжественном собрании фирмы (семьи, учебной группы).

Информационный аспект группового риторического образа – это (прежде всего) мысли, высказанные оратором и воспринятые (усвоенные) аудиторией в целом.

Здесь следует притормозить. Дело в том, что «аудитория в целом» организуется далеко не на каждом выступлении, и вполне может быть, что мысли оратора будут восприняты (по-своему) каждым из его слушателей, но общего, то есть группового, восприятия вообще не произойдет. В нашей российской (стриженной под Запад) культуре подобное явление скорее даже правило, чем исключение, но все же его не следует считать правильным. Важная задача оратора – объединить аудиторию, и во многих случаях это делается в первую очередь путем ее информационного объединения, что для оратора не совсем просто (так как слушатели мыслят по-разному и имеют разную подготовку в теме выступления), но, как говорится, овчинка стоит выделки, так как создание общего информационного поля приводит к гораздо более ясному и убедительному для слушателей результату.

Опытный оратор умеет в момент своего выступления прямо чувствовать информационный аспект группового

образа, который можно называть *групповым информационным полем*, и владеет инструментами «загрузки» в него своих мыслей и зрительных образов. Что при этом важно иметь в виду?

Прежде всего, оратор должен твердо усвоить, что слушатели *не знают* всего того, что он собирается им рассказать и показать (по крайней мере, если это честный и добросовестный оратор) – иначе зачем бы ему выступать? Автор пишет этот тезис потому, что многократно сталкивался с начинающими ораторами, которые в глубине души все же уверены, что все слушатели обладают их (ораторов) знанием, и задача оратора – лишь *напомнить* слушателям о том, что последним в принципе давно и хорошо известно. Речь такого оратора превращается в невразумительную скороговорку, по стилистике напоминающую ответ нерадивого ученика на экзамене, с пафосом: «Я учил, господин учитель!» – и понять что-либо в такой речи слушатель не в состоянии.

Второе, что должен иметь в виду оратор, это *инертность* группового сознания и восприятия – инертность гораздо большую, чем наблюдается у отдельных слушателей. Иными словами, ораторская мысль воспринимается аудиторией медленнее, чем отдельными индивидуумами, и нуждается для своего усвоения групповым (аудиторным) сознанием *в повторении* и *вариациях*. Последнее важно еще и потому, что слушатели – разные, и часто нуждаются в различных формулировках мысли оратора для ее адекватного понимания.

Например, одному слушателю нужны детали, а другому – общий взгляд; один нуждается в зрительном образе, а другой – в кинестетическом переживании; один любит намек и метафору, чтобы о существенном догадаться сам, а другой – точное и ясное изложение главного в прямых словах. При этом нелюбимые, не удобные для себя формы изложения мысли оратора его слушатели обычно пропускают мимо своего сознания (ушей, глаз, тела), но зато очень хорошо, внимательно и глубоко воспринимают удобные для себя формы – нередко куда глубже и ярче,

чем это имел в виду сам оратор.

Третье обстоятельство, которое следует иметь в виду оратору, заключается в том, что устная речь перед аудиторией требует гораздо большего, чем письменная, внимания к логике изложения и к авторству и акцентам значимости излагаемых оратором мыслей. Например, большой ущерб для группового информационного поля возникает, когда аудитории непонятно, чьи и какие идеи излагает оратор – свои собственные, или традиционные, или принадлежащие известному авторитету в данной области? Это идеи важные, продуманные (и кем?), существенные – или же, наоборот, непроверенные, малозначительные случайные соображения, навеянные текущей минутой?

Четвертое обстоятельство, затрудняющее создание группового информационного поля – это частные и личные вопросы слушателей, особенно выходящие за пределы темы выступления, которые оратору трудно интегрировать в эту тему и сделать свои ответы интересными (значимыми) для аудитории в целом. Однако запрещать вопросы с места во многих случаях было бы неправильно; кроме всего прочего, они добавляют выступлению живости, усиливая его событийный аспект, в частности, развлекая публику с ее же помощью. Некоторые техники и приемы работы с неорганизованными слушателями, задающими некорректные, неуместные и неудобные вопросы, обсуждаются в этой книге ниже, см. гл. 3, п. «Ответы на вопросы».

Упражнение 1.10

Придумайте различные способы для оформления в речи приведенных ниже мыслей и трех мыслей по вашему выбору. В частности, оформите, каждую из них:

а) детально;
б) в целом;
в) символически или метафорически;
г) как в чем-то новую;
д) как давно известную;
е) как примитивную и почти очевидную;

ж) как глубокую и требующую длительных размышлений.

1. Щенок в городской квартире нуждается в дисциплине и воспитании.

2. Мысли супругов о разводе еще не означают его приближения.

3. Ребенка следует разносторонне готовить к школе.

4. Правильно сделать картофельное пюре можно лишь из надлежащих продуктов.

5. Сегодняшнее утро в вашей жизни в чем-то уникально.

Эмоциональный аспект группового риторического образа – это общие для аудитории эмоции, которые она испытывает в течение выступления оратора; можно в этом смысле говорить об *эмоциональном поле* аудитории.

Каждый оратор знает малоприятную ситуацию, когда в ответ на его блестящую шутку засмеялась небольшая часть аудитории (возможно, наиболее продвинутая и ему близкая), а остальная часть недоуменно пожала плечами или скептически нахмурилась (прищурилась, кинулась гнилым помидором). Смех аудитории должен быть дружным – иначе пусть лучше его не будет совсем! (Впрочем, последнее мнение принадлежит лично автору этих строк – у читателя может быть иное.)

Сказанное относится не только к смеху. Эмоции – основное топливо психики (это сказал известный психолог XX века, авторитет гештальт-терапии Фриц Перлс), а костер гораздо лучше горит, если отдельные ветки в нем сложены плотно друг к другу, – это знает любой турист. Эмоции, наполняющей зал, очень трудно противиться даже закоренелым индивидуалистам и скептикам, а память о речи, сопровождавшейся дружными и разнообразными эмоциями аудитории, сохраняется в памяти ее слушателей надолго.

Общие для слушателей эмоции – эффективное средство объединения зала, даже лишенного умственной и позиционной общности. Поэтому опытные ораторы стремят-

ся (время от времени) вызывать у слушателей одинаковые чувства (не так важно, какого знака; отрицательные эмоции, кстати говоря, часто вызвать легче), зная, что, переживая их, слушатели чувствуют друг друга и объединяются – на какое-то время, пусть даже небольшое.

Работая с эмоциями зала, оратору следует иметь в виду, что есть эмоции тонкие (например, эстетические), которые скорее разделят слушателей, чем их объединят, и есть эмоции более плотные, переживаемые самыми разными людьми похоже (например, горе родителей в связи тяжелой болезнью или смертью ребенка), и ими объединить аудиторию куда проще.

Другое важное соображение, касающееся групповой эмоциональности, заключается в том, что групповые эмоции «раскручиваются» медленнее, чем индивидуальные, и затихают тоже медленнее, но находиться все время в одном и том же настроении зал не может (исключая эмоцию глухой тоски от плохого оратора и безнадежной темы – но к этому стремиться не следует), поэтому оратору полезно время от времени переключать настроение зала, организуя ему нечто вроде эмоциональной сюиты, включающей различные фрагменты: как мажорные, так и минорные.

Упражнение 1.11

Ниже перечислены сюжеты (образы), которые могут вызвать у слушателя эмоциональную реакцию, а также список возможных вариантов этой реакции. Подумайте, насколько реалистичен предлагаемый автором список; если вам захочется его откорректировать – где-то сузить, а где-то расширить – сделайте это. Продолжите список сюжетов и напишите эмоции, которые они могут вызвать.

1. Красивая фотография обнаженной груди молодой негритянки.

Варианты эмоции: вожделение, эстетическое любование, зависть, тоска, ревность, негодование, отвращение, желание истребить на месте вместе с оратором.

2. Лето, городской парк. Мальчик пяти лет от роду с хитрой мордочкой убегает от мамы и, скинув трусики, писает под кустиком, стараясь попасть своей струйкой на сидящего в кусте большого ленивого кота, и в итоге попадает в цель.

Эмоции: смех (легкомысленный, жизнерадостный, искренний, злорадный), негодование (на мальчика), сочувствие (коту), сожаление (острое, легкое), радость, смирение (перед жизнью), огорчение.

3. Молодой муж пробует поджаренную ему женой котлету, морщится и отодвигает от себя тарелку, отказываясь есть. Жена хватает сковородку с котлетами и широким жестом выбрасывает их в окно, после чего, стоя с поднятой в руке горячей сковородой, смотрит на мужа с возмущением, гневом и плохо скрытой угрозой, как бы говоря: «Ты теперь доволен?! Попробуй только мне что-нибудь сказать!»

Эмоции: смех, радость, возмущение, негодование, отчаяние, восхищение, унижение, недоумение.

Упражнение 1.12

Для следующих предлагаемых аудитории сюжетов (образов) определите, в зависимости от предложенного типа аудитории, ее возможные эмоциональные реакции и подумайте, объединят они данную аудиторию или разъединят. Аналогичное задание для трех сюжетов по вашему усмотрению.

1. Сказка «Колобок»: момент, когда лиса глотает Колобка.

Типы аудитории: дети-дошкольники; подростки из элитной школы; студенты-педагоги; профессора физики; голодные дети; кулинары; солдаты-сверхсрочники; заключенные уголовники.

2. Полярник, красавец-мужчина, занимается сексом с резиновой женщиной.

Типы аудитории: рабочие фабрики, на которой изготовили эту женщину; полярники-мужчины; проститутки; мальчики-старшеклассники; девочки-старшеклассницы;

феминистки; лесбиянки; гомосексуалисты; учащиеся кулинарного техникума; матросы на шикарном океанском лайнере; старые девы; родители маленьких детей; редакция гламурного мужского журнала; читательницы гламурного женского журнала.

3. Главный герой сериала при ближайшем рассмотрении оказывается женатым, хотя предыдущие двадцать серий тщательно это скрывал.

Типы аудитории: все телезрители сериала; молодые женщины; старшеклассники обоего пола; пожилые женщины; холостяки; женатые мужчины среднего возраста; феминистки; женоненавистники; школьники-младшеклассники.

4. Три алкоголика среднего возраста, пока еще вполне вменяемые и пьющие у ларька пиво, не слишком энергично пытаются пристать к молодой женщине, предлагая ей вместе с ними «хлебнуть пивасика».

Типы аудитории: придумайте самостоятельно.

Упражнение 1.13

Подумайте, какой аспект группового риторического образа (позиционный, событийный, информационный или эмоциональный) вам представляется (в роли оратора; в роли слушателя) наиболее значимым, а какой – наименее? В помощь вам – следующие вопросы: ответив на них, вы получите информацию на данную тему. Продолжите список этих вопросов и ответьте на ваши вопросы сами.

1. Любите ли вы переживать (радоваться, смеяться, ужасаться и т. д.) вместе с аудиторией?

2. Нравится ли вам веселить аудиторию? приводить ее в недоумение, в страх? чувствовать смену ее настроения?

3. Важно ли вам, на какой позиции находится оратор; в какое положение он ставит слушателей?

4. Какие моменты в ораторском выступлении в наибольшей степени обращают на себя ваше внимание?

5. Любите ли вы, чтобы в выступлении была ясная мысль?

6. Цените ли вы оригинальность мысли оратора?

7. Угнетает ли вас примитивность мышления оратора?

8. Цените ли вы в ораторе актерское мастерство, или для вас важно нечто другое? Что именно?

9. Оттолкнет ли вас небрежно одетый оратор, или вы можете не заметить этого? при каких условиях?

10. Всегда ли вас усыпляет монотонный голос оратора, независимо от содержания его речи?

11. Всегда ли вы стремитесь понять позиции оратора и его ценности?

12. Выделяете ли вы в речи оратора самое главное? Если да, то в чем оно для вас может заключаться?

Индивидуальный риторический образ

Индивидуальный риторический образ – это образ речи, который складывается в сознании (и подсознании) данного ее слушателя. Индивидуальный риторический образ имеет свою динамику, в которой, как и в ритории в целом, можно выделить три основные фазы: предварительную, основную и завершающую.

На *предварительной* фазе формирования индивидуального риторического образа слушатель, еще не видя оратора, готовит почву для его (образа) создания: формирует свои запросы (к оратору и по теме выступления), возможно, собирает информацию о теме и ораторе, а также пытается предвосхитить, что же будет происходить на выступлении: о чем будет говорить оратор, как он будет выглядеть, что для себя новое слушатель почерпнет из ораторской речи, как отреагирует на услышанное и т. д.

На *основной* фазе формирования индивидуального образа слушатель, уже сидя в зале, внимает оратору и происходящему в зале, в какой-то мере объединяясь с другими слушателями.

На *завершающей* фазе формирования индивидуального образа слушатель оказывается, когда оратор закан-

чивает свою речь и распускает аудиторию, и слушатель остается наедине со своими воспоминаниями о выступлении. Теперь его впечатления загружаются в подсознание и через некоторое время всплывают оттуда, постепенно (иногда это занимает день-два) оформляясь в *итоговый образ речи*, который уже принципиально не меняется, но со временем постепенно тускнеет.

Оратору важно понимать, что для него непосредственно доступна лишь средняя из трех фаз формирования индивидуального образа – основная, а на предварительную и окончательную он может повлиять очень слабо и лишь косвенно. Однако для результата, то есть для итогового варианта индивидуального образа, предварительная и завершающая стадии имеют важное значение, и притом они весьма индивидуальны, то есть сильно различаются у разных слушателей, и могут сильно отличаться от основной фазы. Например, скептически настроенный к теме или к оратору слушатель может иметь негативный индивидуальный образ и на предварительной, и на завершающей фазах его формирования, и при этом быть весьма позитивно настроенным на основной фазе, на время выступления поддавшись личному обаянию оратора и восторгам объединенной им аудитории.

По своему восприятию речи слушатели могут быть разделены на две категории, существенно различающиеся между собой – это индивидуалисты и коллективисты, и на основной фазе формирования индивидуального образа они ведут себя по-разному.

Слушатель-индивидуалист настроен лично на оратора и старается игнорировать наличие аудитории вокруг; групповой риторический образ такому слушателю скорее мешает, чем помогает. Таким образом, на основной фазе формирования индивидуального образа индивидуалист пополняет его непосредственно из ораторского образа – так, как оратор его предъявляет данному слушателю. Поэтому индивидуалисту чрезвычайно важно поймать личное внимание оратора, и он высоко ценит взгляды

оратора, направленные прямо на него. Нередко слушатель-индивидуалист стремится сесть поближе к сцене, одевается ярко и в целом ведет себя так, чтобы привлечь внимание оратора. Задавая вопросы, слушатель-индивидуалист нередко формулирует их так, что ответ не будет интересен никому в аудитории, кроме него самого, но это его нисколько не смущает (зато это смущает добросовестного оратора, и тут нужно немалое искусство, чтобы адекватно и элегантно выйти из ситуации).

В защиту слушателя-индивидуалиста можно сказать, что ему обычно не нужно, чтобы ему досталось все без исключения внимание оратора: обычно индивидуалисту хватает пары доброжелательных взглядов оратора и ответа на один-два вопроса этого слушателя, а к остальному содержанию речи индивидуалист в этом случае претензий не предъявляет и в итоге формирует у себя положительный риторический образ.

Слушатель-коллективист, наоборот, настроен на групповой риторический образ, на групповое поле, и в его отсутствие скучает, совершенно не удовлетворяясь той информацией и энергией, которые может получить непосредственно от оратора. Коллективист обладает остро выраженным «чувством локтя», и ему нужны групповые переживания всей аудитории как единого целого – именно из них он формирует свой индивидуальный риторический образ.

Казалось бы, коллективист более понятен оратору, чем индивидуалист, и более управляем им – но это относится лишь к основной фазе ритории. А дальше идет завершающая фаза, на которой у коллективиста нередко происходит более значительная трансформация риторического образа, чем у индивидуалиста, так как личное подсознание коллективиста, освободившись от прямого гипноза аудитории, выстраивает итоговый риторический образ совсем по-другому, уже в соответствии со своими представлениями и целями.

Упражнение 1.14

Подумайте, к какой категории слушателей (индивидуалист, коллективист) вы относитесь. Для этого ответьте на следующие вопросы – ваши ответы высветят эту тему. Придумайте аналогичные свои вопросы и ответьте на них.

1. Важно ли вам видеть оратора во время речи?
2. Смотрите ли вы на аудиторию во время речи?
3. Важна ли для вас реакция на выступление оратора отдельных слушателей? аудитории в целом?
4. Стремитесь ли вы к личному взаимодействию с оратором?
5. Свойственно ли вам задавать оратору вопросы?
6. Стремитесь ли вы остаться в памяти оратора, произвести на него впечатление?
7. Стремитесь ли вы повернуть выступление оратора интересным для вас образом?
8. Может ли вам понравиться речь, освистанная аудиторией? не понравиться речь, вызвавшая общий восторг аудитории?
9. Важно ли для вас личное внимание оратора? Если да, то что оно вам дает?
10. Обижает ли вас, когда оратор игнорирует ваш вопрос или отвечает на него неудовлетворительно? Влияет ли это на ваше восприятие его речи в целом?
11. Легко ли вам оставаться серьезным, когда вся аудитория смеется? спокойным, когда она волнуется?

Теперь мы рассмотрим основные аспекты индивидуального риторического образа.

Позиционный аспект индивидуального риторического образа – это позиции, на которых находится слушатель, предвкушая речь оратора, ее выслушивая и обдумывая ее в последствии.

В зависимости от обстоятельств, речь оратора может создать слушателю позиции в теме речи, или их упрочить, или видоизменить, или опровергнуть, заменив другими (или ничем не заменив). Для оратора очень важ-

но не игнорировать этот аспект индивидуального образа слушателя, но, напротив, осознать, что таковой имеется и служит основой для индивидуального образа в целом. Кроме того, оратору важно представлять себе позиции, на которых находятся его слушатели (эти позиции могут быть разными у разных слушателей!), и строить свою речь, учитывая (по возможности) их все. Последнее не значит, что оратор должен поделить слушателей на несколько категорий и обращаться к ним по очереди (предлагая остальным категориям на это время заткнуть себе уши) – работать надо, конечно, тоньше, но в любом случае не притворяться самому себе, что позиции у всех слушателей одинаковые.

Какой бы ни была тема выступления, скорее всего среди слушателей будут представлены следующие категории, позиции которых будут сильно различаться:

– считающиеся себя профанами в теме;

– считающие, что они отчасти разбираются в теме;

– считающие себя специалистами в теме;

– нуждающиеся в том, чтобы им все объяснили, и готовые поверить оратору;

– стремящиеся утвердиться в собственных позициях;

– стремящиеся опровергнуть позиции оратора, какими бы они ни были.

И оратору полезно подумать, на какую часть аудитории он будет опираться, с какими слушателями он будет работать, а каких, наоборот, постарается вовсе проигнорировать или уделить им минимальное внимание. Ибо всем не угодишь и всем не понравишься, и свою речь оратору лучше всего адресовать людям, на которых ему не жаль тратить свои усилия.

Упражнение 1.15

Ниже приведены темы выступлений, а для каждой темы – возможные априорные позиции слушателей. Подумайте, какие из этих позиций вас как оратора устроили бы; какие бы вы хотели несколько скорректировать, а какие – опровергнуть или проигнорировать их носителей.

Приведите свои примеры тем и позиций слушателей.

1. Тема: «Парные отношения между людьми в семье и на работе».

Позиции слушателей:

а) От меня ничего не зависит.

б) Главное – приспосабливаться и прощать.

в) Главное – быть внимательным к партнеру.

г) Каждый думает о себе, и в лучшем случае чуть-чуть – о другом.

д) Есть любовь – будут и отношения, а нет любви – хоть вешайся, ничего не выстроишь.

е) Один должен быть старшим и умело управлять другим.

ж) Не лги – и все приложится.

2. «Воспитание подростка. Семья и школа».

Позиции слушателей:

а) Вот школа пусть и воспитывает, а семья – кормит.

б) Школа отвлекает подростка от преступности, а учится он сам.

в) Пусть работать начинает – чем раньше, тем лучше.

г) Учеба в школе – пустое занятие.

д) Главное – это чтобы подросток чувствовал себя свободным.

е) Главное – чтобы ребенок мать любил и отца уважал.

ж) Все зло – от улицы.

3. «Индивидуальность и мода в жизни женщины».

Позиции слушателей:

а) Поменьше индивидуальности, побольше моды.

б) Мода – чушь!

в) Чем выше уровнем женщина, тем важнее для нее высокая мода.

г) У женщины должны быть бюст, ноги и талия – а мода приложится.

д) Мода уничтожает индивидуальность и несет женщине счастье.

е) Индивидуальны фрики и уроды.

ж) За модой не поспеешь, и в итоге только людей насмешишь.

Событийный аспект индивидуального риторического образа – это т*о* в выступлении, что делает его событием в жизни данного слушателя. И оратору важно понимать, что событийные аспекты индивидуальных образов слушателей-индивидуалистов могут сильно отличаться друг от друга и от событийного аспекта слушателей-коллективистов.

Индивидуальный событийный аспект – это т*о*, что данному слушателю показалось в выступлении ярким, захватывающим, о чем ему впоследствии не скучно вспоминать и рассказывать друзьям и знакомым, описывать соответствующий эпизод в своем блоге и делиться им в социальных сетях. Слушая или читая отзывы о своей речи, оратор (даже опытный) иногда не может не подивиться тому, что именно произвело на отдельных его слушателей сильное впечатление – часто это вещи, о которых он не подозревал и не думал в принципе. Например, некоторые слушатели и слушательницы могут сильно впечатлиться тем, как оратор:

– вошел в зал;

– поднялся на трибуну;

– взял в руки микрофон;

– оглядел зал;

– пригнул голову, отвечая на сложный вопрос;

– улыбнулся и при этом развел руки стороны;

– пошутил с самым невинным видом;

– внезапно пропел куплет из модной песни;

– вошел в необычную для себя роль и что-то в ней сказал;

– поставил на место слушателя за праздный вопрос;

– выразил сострадание своему народу;

– неподражаемым жестом закончил свою речь и поклонился публике.

Серьезному оратору следует иметь в виду, что иногда индивидуальный риторический образ получает событийный аспект лишь на завершающей фазе своего формирования – например, на следующий после выступления день у слушателя появляется ощущение того, что это выступление было существенным или даже значительным событием в его жизни, и в его сознании проступают наиболее значимые детали и подробности этого события.

Упражнение 1.16

Соберите у окружающих вас людей информацию о том, какие незабываемые впечатления у них остались от выступлений разных ораторов. Выявите наиболее эффектные, запоминающиеся приемы ораторов и попытайтесь их освоить самостоятельно, адаптировав к своему стилю выступлений. Посмотрите с теми же целями кино с выдающимися комиками, начиная с классиков – Чарли Чаплина, Аркадия Райкина и других.

Информационный аспект индивидуального риторического образа – это те смыслы, которые появляются и оформляются в голове данного слушателя речи по ее ходу и некоторое время спустя.

Если бы у оратора была возможность напрямую заглянуть в головы своих слушателей, он бы наверняка удивился тому, какие реакции вызывают у них его слова и образы, и сколь разнообразны и непредсказуемы их логические и ассоциативные цепочки. Кроме того, если информационным потоком во время своего выступления оратор еще как-то управляет, то что сделает впоследствии с полученной информацией слушатель, оратору неведомо и ему неподвластно – почти.

Внимание слушателя ограничено по скорости и объему усвоения информации (если их превысить, он в какой-то момент отключается от речи), и по формам, которые слушатель способен воспринимать. Например, чаще всего слушатели четко ориентированы воспринимать либо абстрактные соображения, либо конкретные факты

и рассуждения, практически полностью игнорируя (или очень быстро забывая) те виды информации, которые оформлены неудобным или вообще неприемлемым для них способом, – и что при этом остается от целостного образа, который (будем надеяться) транслирует оратор? Чаще всего незначительная часть, к тому же довольно сильно искаженная.

К тому же на следующий день после выступления, когда происходит окончательное оформление речи в сознании (и памяти) слушателя, от ее содержания забывается... неизвестно, сколько процентов, но наверняка б*о*льшая его часть – и хорошо, если не лучшая. :-(

Как к этому следует относиться оратору? Видимо, философски, надеясь на то, что в итоге каждый слушатель извлечет из его речи т*о*, что последнему наиболее актуально и полезно, а глобальный замысел оратора до конца понятен лишь ему самому да Всевышнему. И это неплохая компания, не правда ли?

Должен ли оратор приспосабливаться к уровню и познаниям аудитории? В какой-то мере, несомненно, да. В частности, если оратор использует слова, не знакомые значительной части аудитории, то ему следует разъяснить их значение и (в сложных случаях) проиллюстрировать свои объяснения примерами. Но это не значит, что оратор должен «разжевывать» материал так, чтобы все слушатели поняли все его мысли до конца – что-то обязательно следует оставлять аудитории для додумывания, в качестве своего рода домашнего задания.

Ораторам-интеллектуалам следует обратить особое внимание на т*о*, что слушатели более охотно и глубоко воспринимают мысли, созвучные их, слушателей, позициям, и склонны искажать до чрезвычайности даже самые простые мысли оратора, противоречащие их позициям. Поэтому оратору важно по ходу выступления «перетащить» слушателей на свои позиции и укрепить их там – иначе смысл речи исказится (в восприятии слушателей) весьма существенно. И еще оратору важно иметь в виду, что слушатель, даже вроде бы невнимательный и плохо

знакомый с темой выступления, обычно может оценить наличие логики в речи оратора, связность и подготовленность речи, даже если смысл последней доходит до этого слушателя лишь частично и смутно.

Упражнение 1.17

Подумайте, как бы вы выразили следующие мысли, чтобы они были понятны указанным категориям слушателей.

1. Дурная голова ногам покоя не дает.
2. Красота для женщины значит многое.
3. Домашнее животное – забота и радость.
4. Сердце неподвластно разуму.

Категории слушателей:

а) понимающие только конкретные факты, но не абстракции;

б) не обращающие внимания на конкретные факты;

в) воспринимающие только неожиданные аргументы;

г) воспринимающие только традиционное;

д) ловящие тонкости и намеки и игнорирующие прямой смысл;

е) понимающие только прямой смысл, выраженный в инструкциях и рекомендациях.

Эмоциональный аспект индивидуального риторического образа – это эмоции, которые испытывает данный слушатель перед речью оратора, во время речи и после нее (в связи с ней).

Рассматривая эмоциональный аспект индивидуального образа, важно иметь в виду, что эмоции слушателя возникают не на пустом месте: во-первых, на фоне обычного для него эмоционального настроя, а во-вторых, в большой мере как реакция на его ожидания, а не речь саму по себе.

Например, обычно скучно-серьезный человек вряд ли будет громко и жизнерадостно смеяться в ответ на шутки оратора – скорее, он чуть раздвинет свои губы в легкой

улыбке, и этим ограничится; скептик вряд ли придет в бурный энтузиазм; циник не улетит далеко во внезапно возникшем романтическом волнении... читатель продолжит этот список самостоятельно.

Что же касается эмоциональной реакции слушателя в связи с его ожиданиями от речи, то здесь от оратора зависит многое, и прежде всего это работа с администратором (агентом, распорядителем, антрепренером) – то есть с человеком, который собирает людей на выступление и его рекламирует. Оратору полезно (по мнению автора – необходимо) потратить усилия на то, чтобы прийти ко взаимопониманию со своим администратором и ознакомиться с текстами рекламы своего будущего выступления и их, возможно, отредактировать – именно для того, чтобы слушатели не приходили с ожиданиями, которым не суждено сбыться. С той же целью оратор в начале речи может кратко охарактеризовать тему своего выступления и задачи, которые он перед собой ставит, а также обещания для слушателей – что они получат, а чего не получат по ходу выступления. Такого рода информация может существенно скорректировать их ожидания, и тогда негативных эмоций (особенно типа разочарования) у публики будет гораздо меньше.

Важно иметь в виду, что эмоции слушателя во время речи и после нее могут сильно различаться, и хотя оратору может быть трудно получить обратную связь такого рода, о ней ему тоже следует думать, так как именно итоговые эмоции слушателя по поводу выступления часто определяют его дальнейшее поведение (например: придет он на следующее выступление оратора или нет; будет следовать его рекомендациям или нет).

Оратору важно иметь в виду, что эмоции отдельного слушателя, особенно индивидуалиста, на конкретную фразу или жест оратора непредсказуемы, так как часто бывают следствием личных ассоциаций данного слушателя, опирающихся на его жизненные впечатления. Например, у слушателя-индивидуалиста может вызвать умиление легкий акцент оратора, похожий на акцент покойной

бабушки этого слушателя, или, наоборот, он может прийти в раздражение от жеста оратора, который напомнит слушателю о его сильно нелюбимом школьном учителе. Означает ли это, что оратору вообще лучше не думать об эмоциях отдельных слушателей? Разумеется, нет, и опытный оратор умеет управлять и общим настроением зала, и даже иногда вести разных своих слушателей по разным эмоциональным коридорам – но это уже высокий пилотаж, о котором автор умолчит.

Упражнение 1.18

Подумайте, в какой эмоциональной гамме воспримут следующие выступления (и три выступления по вашим темам) присутствующие на них индивиды, перечисленные за темой выступления?

1. Первая любовь – радость или страдание?

а) Одинокая пенсионерка.

б) Влюбленная без взаимности школьница-старшеклассница.

в) Студент-красавец, опытный ловелас.

г) Психолог, специалист по межличностным отношениям.

д) Сорокалетний закоренелый холостяк.

2. Жизнь и работа порноактрисы.

а) Одинокий пенсионер.

б) Школьница-старшеклассница.

в) Студент-красавец, опытный ловелас.

г) Поглощенный работой юный программист.

д) Сорокалетний закоренелый холостяк.

3. Гламур – хобби или профессия?

а) Светская львица.

б) Девочка-подросток из бедной семьи.

в) Старшеклассник-отличник.

г) Отец многодетной семьи небольшого достатка.

д) Стареющая проститутка экстра-класса.

Упражнение 1.19

Подумайте, какой аспект индивидуального ритори-

ческого образа (позиционный, событийный, информационный или эмоциональный) представляется вам наиболее значимым, а какой – наименее? Подумайте при этом о себе в роли оратора; в роли слушателя. В помощь вам – следующие вопросы: ответив на них, вы получите информацию о себе на данную тему. Продолжите сами этот список и ответьте и на свои вопросы.

1. Важны ли для вас ценности оратора? аудитории?

2. Считаете ли вы, что оратор обязательно должен быть умнее слушателя? информированнее его?

3. Считаете ли вы, что главное достоинство речи – ее гипнотичность, способность оратора заставить слушателя забыть обо всем на свете, в том числе о времени?

4. Стремитесь ли вы, слушая выступление, в первую очередь эмоционально зарядиться? насладиться? попереживать?

5. Считаете ли вы спокойного оратора в принципе малоинтересным?

6. Часто ли эмоции зала вызывают у вас брезгливые чувства?

7. По каким главным (для себя) критериям вы оцениваете выступление?

8. Типично ли для вас во время выступления думать о своем (по ассоциации с речью оратора)?

9. Нравится ли вам неистовствующий зал?

10. Уважаете ли вы рок-звезд, способных вызвать восторг у огромных аудиторий? Мечтаете ли когда-нибудь оказаться на их месте?

11. Важны ли для вас позиции, на которых стоит оратор?

12. Выступая перед залом, стремитесь ли вы четко обозначить свои позиции и убедить зал в том, что они правильны?

Ритория и риторическая формула

Мы назовем ***риторией*** совокупность подготовки

и произнесения речи оратором и восприятия ее слушателями. Динамика ритории в целом состоит в том, что ораторский образ, который заранее готовится оратором, в процессе выступления трансформируется в групповой риторический образ, а последний в конце выступления распадается на множество индивидуальных риторических образов.

Более подробно, в рамках ритории можно различать пять *риторических этапов*:

Риторический этап 1. Подготовка речи.

На этом этапе происходит предварительная настройка оратора на будущую аудиторию и формирование ораторского образа (элокуция).

Риторический этап 2. Начало речи.

На этом этапе происходит формирование связи оратора с аудиторией, объединение аудитории в единое целое (эгрегор) и установление связи между ораторским образом и начинающим формироваться групповым риторическим образом.

Риторический этап 3. Произнесение речи (элоквенция).

На этом этапе происходит мистерия трансформации ораторского образа в групповой риторический образ и (частично) в индивидуальные риторические образы.

Риторический этап 4. Завершение речи.

На этом этапе оратор заканчивает свою речь, и идет распад группового образа и трансляция его энергии в индивидуальные образы.

Риторический этап 5. Послеречие.

На этом этапе бывшие слушатели, уже покинув зал, формируют свои окончательные варианты индивидуальных риторических образов, то есть оформляют в своем внутреннем мире свои впечатления от услышанной речи.

Оратор на этапе послеречия завершает риторию, освобождаясь от ее напряжения, оформляет свои впечатления от произнесенной речи и делает выводы на будущее.

Типы ораторов. В зависимости от субъективного

предпочтения различных риторических образов, можно различать три категории ораторов: это фундаменталисты, мистериалы и прагматики.

Оратор-фундаменталист считает наиболее важной и содержательной компонентой риторического процесса предварительную подготовку речи, то есть создание ораторского образа; фундаменталиста гораздо меньше интересует трансляция ораторского образа в групповой (и вообще создание последнего) и содержание индивидуальных образов; последние фундаменталист обычно представляет себе как более или менее удачные (но всегда бледные) копии ораторского образа.

Оратор-мистериал наибольшее значение (и удовольствие/травматизм) усматривает в непосредственном произнесении речи и формировании группового риторического образа. Для мистериала чрезвычайно важно собрать аудиторию воедино и общаться с ней как с целым; при этом вопрос о том, какие впечатления в итоге получат его слушатели и какой им представится его речь на следующий день, волнует его очень мало.

Оратор-прагматик в наибольшей степени заинтересован в том, что именно его слушатели унесут с собой по завершению его речи, и как она повлияет на их сознание и поведение впоследствии; для него как подготовка, так и произнесение речи – это аспекты риторического процесса, которые (в его восприятии) играют чисто техническую или вспомогательную роль.

Следующее упражнение поможет вам определить, к какой категории ораторов вы относитесь.

Упражнение 1.20

Ответьте на следующие вопросы и по своим ответам определите, какой из риторических образов (ораторский, групповой, индивидуальный) представляется вам наиболее, а какой – наименее важным и, возможно, вас в чем-то пугающим. Приведите также свои вопросы, проливающие свет на эту тему, и ответьте на них.

1. Считаете ли вы, что оратор обязан тщательно и серьезно готовиться к произнесению речи?

2. Считаете ли вы импровизацию непременным (наиболее интересным) атрибутом публичного выступления?

3. Безнадежна ли для вас априори речь, которую оратор заранее выучил наизусть? читает по бумажке?

4. Считаете ли вы главным показателем качества речи состояние аудитории в момент произнесения речи?

5. Неприятна ли для вас манера лектора время от времени смотреть на свои записи по ходу лекции?

6. Интересует ли вас обратная связь от публики после вашего выступления? Если да, то какая именно: сразу после него или спустя некоторое время?

7. Важен ли для вас зал (площадка), где вы будете выступать? Стремитесь ли вы его заранее посмотреть, по нему пройти?

8. Можно ли, на ваш взгляд, без специальной подготовки произнести удачную, содержательную, серьезно влияющую на слушателей речь?

9. Чувствуете ли вы во время выступления сильное изменение своего сознания?

10. Чувствуете ли вы во время выступления состояние аудитории? Предугадываете ли ее реакции?

11. Важны ли для вас (в роли слушателя) на протяжении выступления реакции ваших соседей и зала в целом?

12. Приходит ли к вам во время подготовки к речи ощущение будущей аудитории?

13. Способны ли вы предугадать (хотя бы некоторые) вопросы, которые будут вам заданы на вашем выступлении?

14. Какие чувства вы испытываете, выходя в зал для выступления? О чем в этот момент думаете?

15. Меняется ли ваше отношение к аудитории в течение выступления?

Ритория как целое. В действительности, разумеется, все пять этапов ритории тесно связаны друг с другом, и

хороший оратор, независимо от своей ориентации на тот или другой риторический этап, с уважением относится к ним ко всем, уделяя каждому необходимое внимание. Опытный оратор уже в ходе подготовки речи чувствует не только свою будущую аудиторию в целом (этап 3), но и отдаленные результаты своей речи в сознании и поведении слушателей (этап 5), и если последние его не удовлетворяют, меняет план или содержание речи, а иногда и вовсе отказывается от нее.

Пренебрежение к любому из риторических этапов ведет к резкому снижению качества речи и нежелательным эксцессам различного рода: от бунта публики (прямо в зале или впоследствии – например, в форме негативных отзывов в блогах) до тяжелых состояний в психике оратора (до, во время или после речи), с которыми ему будет очень сложно справляться, так как энергия ритории всегда трансперсональна (она включает в себя энергию всех слушателей, а иногда и гораздо более широкого круга людей – если, например, речь будет записана на видео и впоследствии просмотрена, или просто о ней пойдут пересуды).

Наоборот, должное внимание к каждому из риторических этапов ведет к тому, что оратору становится легче на каждом из них, и он существенно экономит свои силы. Эту мысль можно выразить по-другому: если один из этапов ритории регулярно подчеркнуто тяжел для оратора, то можно смело предположить, что оратор уделяет недостаточное внимание какому-либо другому ее этапу, и если он озаботится последним, то и тяжесть ритории в целом для него существенно снизится, а ее качество возрастет.

Ниже приведены типичные ошибки начинающих ораторов, связанные с чрезмерной акцентуацией одного из этапов и пренебрежением остальными этапами.

Оратор-фундаменталист, забывающий обо всех остальных этапах ритории, кроме первого (подготовка речи), часто пытается в процессе подготовки охватить всю тему целиком, причем в подробностях, что гораздо

правильнее делать в рамках многотомного сочинения. В результате он оказывается поглощен материалом, не в состоянии отобрать главное и сделать должные акценты, и на сцену выходит фактически не подготовленным к встрече с конкретной аудиторией.

Такому оратору следует помнить, что на встречу с ним придут конкретные люди с весьма определенными и ограниченными запросами, и ему важно попытаться заранее эти запросы себе представить и по мере возможности их удовлетворить, ни в коем случае не стараясь реагировать на несуществующие запросы аудитории – например, отвечать на вопросы, ее никак не интересующие. Очень полезно бывает в ходе подготовки написать вопросы, которые интересуют собирающуюся аудиторию, а также те вопросы, которыми оратор хотел бы ее заинтересовать, если у него это получится в ходе выступления. И после этого можно смело отсеять материал, к этим вопросам отношения не имеющий.

Упражнение 1.21

Ниже приведены темы выступлений и типы аудиторий. Для каждой темы и аудитории напишите два списка вопросов: первый список – это вопросы, уже (то есть еще до начала выступления) волнующие аудиторию, и второй – это вопросы, которыми оратор надеется аудиторию заинтересовать и (хотя бы частично) на них ответить. Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору.

1. Тема: «Выбор породы собаки, воспитание щенка и его дрессировка».

Аудитории: первоклассники; старшеклассники; одинокие женщины; охотники на дичь.

2. «Музыка и эрос».

Аудитории: посетители музея античности; студенты-физики; офисный планктон; одинокие женщины от тридцати пяти до сорока пяти; многодетные матери; ученики консерватории.

3. «Роль сомнений при принятии решения».

Аудитории: студенты-политологи; старшеклассники;

девицы на выданье; крупные боссы; средние боссы; мелкие подчиненные; анонимные алкоголики.

Оратор-мистериал, забывающий о первом и последнем этапах ритории, обычно ценит неповторимость групповой ситуации и группового риторического образа, но придает мало значения как предварительной подготовке речи, так и тому, какое впечатление о ней и о нем самом как ораторе останется у публики на следующий день после выступления. Обычно мистериал обращает основное внимание на событийный и эмоциональный аспекты группового образа и хорошо с ними управляется, тонко чувствуя свою аудиторию, если ему удается ее объединить; однако если последнее не получается, он совершенно теряется, не зная, что делать и говорить. Надо сказать, что трудности с объединением аудитории чувствуются опытным оратором уже на первом риторическом этапе, и он готовится к такому развитию событий, например, акцентируя информационный аспект ораторского образа, но оратору-мистериалу последнее редко придет в голову.

Игнорирование первого этапа ритории приводит к тому, что оратор легко оказывается в неуправляемом зале, с которым ему непонятно, что и как делать. Ему следует твердо усвоить, что основные инструменты управления залом (и отдельными слушателями) это приемы, которые используются во время первого этапа ритории, и если они на этом этапе не найдены и не активизированы, то на сцене их уже ничем не заменишь.

Нередко проблема оратора-мистериала (особенно выступающего перед большой аудиторией), пренебрегающего этапом подготовки, заключается в том, что он в какой-то момент выступления входит в «экстатическое» состояние и фактически оказывается во власти зала, причем не самых высоких эмоций и намерений последнего, что не только ухудшает качество выступления, но и ведет к тяжелым последствиям для психики и физиологии оратора на пятом этапе ритории (послеречие как тяжелое похмелье).

Игнорирование пятого этапа ритории ведет к тому, что оратор составляет себе превратное впечатление о действии своей речи на слушателей, ориентируясь на их поведение лишь во время выступления и забывая, что их отложенная на сутки реакция может быть совсем иной; последней такой оратор нередко подсознательно опасается и сам для себя делает вид, что она несущественна. Кроме того, игнорирование послеречия как важного факта собственной психической жизни ведет к тому, что оратор не делает существенных выводов о своей речи, не замечает своих глубинных и принципиальных ошибок (поверхностные ошибки часто заметны прямо во время речи) и не получает импульса и направления для их исправления.

Упражнение 1.22

1. Подумайте о своих речах, к которым вы недостаточно готовились. Какие ошибки и неприятности во время речи и после нее были с этим связаны?

2. Вспомните свои состояния после произнесения речи (необязательно сильно публичной – возможно, даже перед аудиторией, состоящей из одного человека). Какие характерные для вас отрицательные моменты проявлялись в послеречии и какие выводы из них вы делали? Должны были бы сделать, но не сделали?

3. Выступая перед аудиторией, попросите слушателей на следующий день прислать свои отзывы на ваш блог или почту. Сравните их отсроченную реакцию с той, которая была на выступлении.

Оратор-практик склонен, при недостаточном ораторском опыте, недооценивать роль первого и третьего этапов ритории, или понимать их сугубо односторонне. Однако с точки зрения психики и подсознания, косвенные приемы часто работают куда лучше, чем прямые, так как многие люди (однако не все!) не любят, чтобы на их волю оказывали грубое прямое воздействие, и этому сопротивляются. Методически правильнее понимать цель речи как создание некоего фона, благоприятствующего принятию

слушателями (или их большинством, или существенной частью) определенного нужному оратору решения (мнения, позиции, убеждения), но не гнать аудиторию в Царствие Небесное кнутом.

Упражнение 1.23

Подумайте, о чем, кроме основной цели выступления, может рассказать оратор, создавая аудитории благоприятный для этой цели фон. Тему выступления и аудиторию уточните самостоятельно. Приведите три своих примера.

Цели выступления:

1. Продажа аудитории товаров данной фирмы.
2. Обращение аудитории в христианство (буддизм, ислам, иудаизм, индуизм, вуду...).
3. Повышение успеваемости школьников (студентов).
4. Подчинение детей родительским указаниям и правилам.
5. Понижение аппетита аудитории и последующее снижение ее веса.
6. Подчинение студентов правилам жизни в общежитии.

* * *

Мы пока что не рассмотрели сколько-нибудь детально второй и четвертый этапы ритории – начало и завершение речи, но и они играют в общей динамике ритории большую роль, так что оратору их ни в коем случае нельзя игнорировать; эти этапы рассматриваются в этой книге ниже в третьей главе.

Глава 2

ОСНОВА ВЫСТУПЛЕНИЯ

В этой главе мы обсудим первый этап ритории – подготовку речи. О чем же в первую очередь должен думать оратор на этом этапе?

Перед тем, как произносить речь, и даже перед тем, как начать ее конкретно готовить, оратору полезно определиться по следующим основным аспектам своего выступления:

1. Тема речи и вопросы к теме.
2. Пафос речи.
3. Позиция, роль и функция оратора.
4. Метафора выступления.
5. Логос речи.
6. Топы речи.
7. Риторическая пирамида.
8. Флаг оратора.
9. Опоры оратора.

Ниже эти аспекты подробно разбираются.

Тема речи и вопросы к теме

Формулировка темы речи. Для аудитории очень важна формулировка темы выступления: слушатели именно на нее (формулировку) в первую очередь и собираются; таким образом, неудачно или неправильно сформулировав тему своего грядущего выступления, оратор не только введет свою аудиторию в заблуждение, но и плохо повлияет на ее состав: слушать его придут *не те* люди, а *те,*

наоборот, не придут.

Кроме того, тема речи важна также и для оратора, который с ее помощью организует и ограничивает как самого себя в процессе подготовки и произнесения речи, так и аудиторию, задающую вопросы по ходу и в конце выступления; в частности, на вопросы, не относящиеся к теме речи, оратору отвечать не рекомендуется.

Тема речи должна быть сформулирована так, чтобы ее понял потенциальный слушатель, которого оратор хотел бы видеть в зале; нисколько не вредно, если эта формулировка отпугнет тех людей, которых оратор не хотел бы иметь в составе аудитории. Было бы со стороны оратора неправильно формулировать тему речи, используя незнакомые его потенциальной аудитории слова (например, термины). В наше время, когда наукообразие еще не вышло окончательно из моды, у оратора, дабы придать себе больше веса, есть искушение вставлять в тему выступления специальные термины, неизвестные большей части аудитории, – но такая формулировка оттолкнет часть слушателей, а остальных настроит ее не лучшим для восприятия речи образом. В общем, оратору не следует забывать старую максиму: «Будь проще – и народ к тебе потянется».

Тема речи не должна быть сформулирована слишком общо; например, такие названия, как «Искусство жить», «Любовь», «Кинология», «Деньги в жизни человека» слишком малоинформативны – ясно, что оратор возьмет для себя какой-то узкий аспект заявленной темы, но какой именно? Будущим слушателям лучше сообщить об этом заранее, уточнив название и сузив тему, например: «Искусство жить в одиночестве: холостяки после сорока», «Идеальная любовь в понимании древних греков», «Кинология – последние европейские моды», «Деньги в жизни горожанина средневековой Европы». Читатель этих строк заметит, насколько уточненные темы выглядят более интересными и заманчивыми, чем их абстрактные аналоги.

Упражнение 2.1

Уточните (конкретизируйте) названия следующих тем и трех абстрактных тем по своему выбору с учетом аудитории, для которой предполагается выступление.

1. Тема: «Приспособляемость».

Аудитории: школьники-старшеклассники; студенты-биологи; студенты-психологи; родители малых детей; подростки; родители детей-подростков; политики; бизнесмены; менеджеры.

2. «Творчество».

Аудитории: начинающие поэты; маститые драматурги и писатели; школьники младших классов; мальчишки-хулиганы, задержанные милицией; многодетные отцы.

3. «Сам себе кулинар».

Аудитории: любители сладкого; молодые жены; ученики первого курса кулинарного техникума; первоклассники; одинокие бизнесмены; работающие матери; фотографы; любители пирогов с начинкой; мастера солений.

Вопросы к теме. Тема выступления сообщает в целом, о чем будет говорить оратор (и в некоторой мере – о чем он не будет говорить). Однако будущим слушателям интересны основные аспекты выступления, которые можно оформлять в виде тезисов, аннотации или вопросов к теме.

Аннотация и тезисы характерны для научных докладов, и их автор сейчас обсуждать не будет, ограничившись вопросами к теме.

Каков смысл этих вопросов? Имеется в виду, что оратор в своей речи на них ответит – хотя бы частично, и даже скорее всего частично, поскольку речь, в отличие от, скажем, академического письменного труда на многие сотни страниц, никогда не претендует на глубокую и всестороннюю разработку какой-либо темы. Поэтому вопросы к теме речи должны быть сформулированы так, чтобы они волновали потенциального слушателя – так, что даже частичный, неполный ответ оратора на них был бы этим слушателям интересен, причем до такой степени,

что они добровольно придут на выступление, выделив на это часть своего времени и, возможно, некоторую сумму из личного кошелька.

(Бывают, конечно, выступления, на которые слушателей сгоняют насильно, но автор надеется, что читатель этих строк не окажется оратором в таком зале, и авторские рекомендации не относятся к подобным ситуациям.)

Желательно, чтобы в совокупности вопросы к теме давали представление об основных аспектах темы, которые будет рассматривать оратор, но точное соответствие здесь необязательно. Более того, часть вопросов может иметь отчасти провокационный характер, вызывающий у будущих слушателей желание принять участие в дискуссии, особенно если она обещана в заключение выступления оратора. Некоторые из вопросов могут не быть рассмотрены оратором сколько-нибудь подробно, но представлены слушателям для самостоятельного размышления после речи; в этом случае оратор обязуется дать аудитории материал для таких размышлений.

Упражнение 2.2

Ниже приведены примеры тем выступлений и списки вопросов для каждой темы. Подумайте, достаточно ли эти списки полны, чтобы вы могли составить себе предварительное суждение о выступлении и, в частности, решить вопрос о том, пойдете ли вы на него сами и рекомендуете ли его каким-либо своим знакомым. Если список вопросов покажется вам неудачным, то скорректируйте его: уберите ненужные вопросы и вставьте те, которые вам покажутся уместными. Сделайте аналогичные списки вопросов для трех тем по вашему выбору.

1. «Отношения подростка и его родителей».

Вопросы:

Что говорят классики педагогики об отношениях вырастающих детей и родителей?

Вырастающий сын – соперник отца?

Вырастающая дочь – подруга матери?

Может ли любовь подростка к родителю быть чрезмерной?

Какие границы в отношениях между подростком и родителями лучше не переходить?

Как отношения между родителями влияют на отношение детей к ним?

В чем причины разлада между подростком и его родителями?

Как наладить разрушающиеся отношения между подростком и его родителем?

Как отношения с ребенком влияют на социальную жизнь родителей?

2. «Строительство отношений в молодой семье».

Вопросы:

С чего начать выстраивание отношений?

Любовь по-мужски и по-женски – в чем разница?

Может ли любовь служить основой отношений в молодой семье?

Важное и неважное в отношениях – как их различить?

Секс как смазка в отношениях – да или нет?

А вам нужен такой партнер?

Ревность: как к ней следует относиться?

Первые разочарования – и что дальше?

Кто и в чем должен работать над собой?

Где лежат границы подчинения воле партнера?

Как правильно пожалеть партнера?

Умеете ли вы ясно выражать свои желания и намерения?

Телепатия в семье: о чем должен и о чем не должен сам догадаться партнер?

Что можно считать серьезной причиной для развода?

Какие семьи живут долго?

3. «Современная мировая экономика: факты и мифы».

Вопросы:

Есть ли альтернатива американскому доллару как мировой валюте?

Азия: новая Европа или что-то другое?

Где крутится американское золото?

Куда страны Евросоюза пришли за десятилетие?

Греция на грани дефолта: мелкая неприятность или серьезная опасность?

Текущие биржевые индексы – о чем они говорят специалистам?

Китай: страна великих возможностей или гигантских пузырей?

Деривативы: новый финансовый инструмент или тикающая бомба?

Россия и Средняя Азия: путаные интриги или долговременный экономический союз?

Глобальные перемены – ждем со страхом или с надеждой?

Упражнение 2.3

Для каждой из перечисленных ниже тем и аудиторий придумайте план речи и вопросы к ней (по возможности понятные аудитории и интересные ей!). Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору.

1. «Как приготовить вкусный и полезный завтрак».

Аудитории: школьники-семиклассники; молодые мужчины-холостяки; одинокие женщины средних лет; замужние матери малых детей; люди, страдающие ожирением; пожилые супруги, живущие отдельно от своих детей.

2. «Кошка в доме».

Аудитории: дети от трех до пяти лет; дети от семи до двенадцати лет; матери семейств; студенты-зоологи; студенты-математики; крупные финансисты; гламурное общество; художники; студенты-педагоги.

3. «Современная мебель в городском доме: что с ней можно, а что нельзя».

Аудитории: дети от пяти до семи лет; дети от десяти до четырнадцати лет; неженатые студенты; молодожены; студенты-архитекторы; воры-домушники; мужчины – мастера любовных похождений; неверные жены; люби-

тели натюрмортов.

4. «Сад, огород и красота на приусадебном участке».

Аудитории: бедные пенсионеры; богатые пенсионеры; родители детей разного возраста; огородники-садоводы-любители; дети от семи до десяти лет; фанаты здорового образа жизни; люди свободных профессий; ценители вдохновения.

Пафос речи и личные цели оратора

Пафос речи – это цель ее воздействия на аудиторию. Для того чтобы определить пафос речи, оратор должен ответить на вопрос: «С какой целью для публики я хочу произнести речь?»

Пафос речи обычно прямо соотносится с темой речи.

Распространенные примеры пафоса:

– ознакомить публику с темой речи;

– дать аудитории новое понимание темы речи, отличное от ранее имеющегося;

– высмеять распространенные неправильные взгляды на тему;

– углубить понимание темы аудиторией, продемонстрировать слушателям ее серьезность или актуальность;

– воздействовать на восприятие слушателями определенного (темой выступления) аспекта их жизни;

– побудить слушателей заняться темой на материале собственной жизни;

– на материале речи развеселить публику и поднять ей настроение;

– дать слушателям инструменты для развития темы;

– воздействовать на слушателей в плане принятия ими решения в связи с темой;

– показать аудитории, что тема, вопреки ее мнению, яйца выеденного не стоит.

Пафос речи бывает *явный* и *скрытый*.

Явный пафос выражается оратором в прямых словах,

адресованных аудитории, и звучит в таких, например, фразах:

– Моя цель – познакомить вас, дорогие любители рифм, с основными понятиями современной поэтики.

– Вы полагаете, будто знаете, что такое украинская ночь? Я постараюсь сегодня вас в этом переубедить и показать вам, что она – совсем не то, что вы думали о ней всю вашу предшествующую жизнь.

– Цель моего выступления – доказать вам, что супружеская гармония – результат длительных совместных усилий пары, и наметить три основных пути для ее достижения.

– В своем выступлении я постараюсь разобъяснить уважаемой публике, что онанизм – тема гораздо более серьезная и актуальная, чем о ней обычно думают.

– Я хочу не только дать вам теоретические основы рационального питания, но и предложить ряд простых и доступных рецептов для ежедневного использования в домашних условиях.

– Надеюсь, что после этой лекции вам захочется выучить испанский язык, увидеть Испанию и поговорить с ее народом на его родном языке.

Упражнение 2.4

Придумайте возможные варианты пафоса речи для следующих тем и трех тем по вашему выбору и выразите его в прямых словах, адресованных слушателям.

1. Исследование космоса в XX веке.
2. Земледелие в жизни народов средневековой Европы.
3. Собака и кошка в городской квартире.
4. Деревенские родственники горожанина.
5. Лечение простуды травами и медом.
6. Начинающая теща: как себя вести с дочерью и зятем?

Скрытый пафос, наоборот, не выражается в прямых словах речи оратор, но подразумевается им при произне-

сении речи (и ее подготовке). Воздействие речи на аудиторию идет не только через сознание, но и через подсознание слушателей, и скрытый пафос предполагает ряд сигналов, адресованных именно подсознанию.

Типичный пример скрытого пафоса представляет речь, в которой оратор вроде бы объективно оценивает ряд однотипных объектов, но в итоге у аудитории складывается впечатление в пользу одного из них. Как это достигается? Не только описанием очевидных преимуществ ораторского «фаворита» перед аналогичными объектами, но и использованием оратором при его описании более мягких, любовных интонаций, красивых сравнений и метафор и других косвенных средств.

Надо сказать, что нередко определить, каким лучше быть пафосу речи – явным или скрытым – оратору удается, лишь увидев воочию аудиторию и начав с ней знакомиться. Поэтому он должен уметь на ходу превратить явный пафос в скрытый (причем скрытый адекватными для данной аудитории методами), если почувствует, что в данной ситуации это будет правильно.

Ниже приведены примеры такого «перевода»: вначале указан явный пафос речи, а затем в квадратных скобках – фраза, скрыто выражающая этот пафос.

– Ялта – лучший город на побережье Крыма. [Я много раз путешествовала по Крыму, но свое счастье встретила именно в Ялте.]

– Лондон – самая значимая для бизнеса столица мира. [Откуда и куда бы ни текли крупные капиталы, мимо Лондона они не проходят.]

– Моя цель – заставить вас размышлять на тему нашей беседы, хотя обычно вы проходите мимо этой темы. [Многим тема нашей беседы кажется поначалу простой и понятной; не думаю, однако, что вы к концу моего выступления останетесь на этой точке зрения.]

Упражнение 2.5

Ниже приведены примеры прямых формулировок па-

фоса речи. Подумайте, к какой теме выступления он мог бы относиться. Выразите этот пафос скрыто. Приведите три своих примера.

1. Понять ближнего можно, но трудно.

2. Грехи можно и нужно искупать.

3. Младшекласснику в учебе нужна помощь родителей.

4. Лучше старание, чем везение.

5. Одесса – лучший для жизни город Украины.

6. Акулу лучше не дразнить, и вообще держаться от нее подальше.

У оратора чаще всего есть, помимо пафоса, еще и свои личные цели произнесения речи, в том числе и им не осознанные, и нередко к пафосу они отношения не имеют. ***Личная цель*** оратора – это его ответ на вопрос: «С какой целью для самого себя я хочу произнести свою речь?».

Важно понимать, что личные цели оратора могут (в отличие от пафоса) оказаться никак не связанными с темой выступления – например, быть такими:

– блеснуть, то есть показать публике, какой я красивый и остроумный;

– погреться в лучах общественного внимания;

– продемонстрировать себя, выступающего на трибуне, кому-то в зале, и произвести на этого человека впечатление;

– ощутить слияние с аудиторией и получить от этого неземной кайф;

– ощутить свою власть над аудиторией в целом и отдельными ее представителями;

– на материале слушателей отомстить людям вообще за обиды, причиненные ими оратору;

– прославиться в узких или широких кругах;

– объяснить публике, что она ничего ни в чем не понимает (попросту говоря, дура);

– продемонстрировать аудитории свое умение ею свободно управлять;

– продемонстрировать свое уважение к публике и вы-

ставить себя перед ней в лучшем свете;

– попрактиковаться в публичном выступлении, осваивая тот или иной специальный риторический прием;

– поближе познакомиться с публикой, пришедшей на выступление;

– лишний раз убедиться в собственной никчемности и убедить в ней аудиторию;

– посрамить сидящих в зале профанов и невежд, имеющих наглость высунуться на свет Божий.

Часто бывает, что личные цели оратора как-то связаны с темой выступления, но при этом сильно отличаются от пафоса. Ниже приведены примеры личных ораторских целей такого рода:

– самому глубоко разобраться в теме выступления (характерно для ораторов-фундаменталистов);

– показать публике, что я – прекрасный специалист в теме, истинный ее знаток;

– продемонстрировать аудитории на материале темы свою блестящую логику и ум;

– пристыдить публику, или дать ей иной нравственный урок на материале темы выступления, но с ней напрямую не связанный.

Упражнение 2.6

а) Подумайте о том, какие личные цели (может быть, не всегда четко вами осознаваемые) ставите вы для себя в различных выступлениях. Постарайтесь, отвечая на этот вопрос, быть максимально искренним с самим собой.

б) Задайте аналогичный вопрос вашим знакомым, регулярно выступающим с речами (хотя бы перед близкими, членами семьи), и сравните полученные ответы с вашими собственными.

Надо сказать, что публика отлично чувствует отсутствие у оратора пафоса (хотя бы скрытого) и начинает нервничать, задавая оратору вопросы в таком роде:

– Куда вы клоните?

– В чем вы хотите нас убедить?

– Что нового вы нам хотите рассказать?

– С какой целью вы пришли к нам?

– Зачем вы нам все это рассказываете?

И если оратор не может ответить на эти вопросы по существу (пусть намеком), то зал склонен принять за пафос ту или иную личную цель оратора, что нередко приводит к конфузу оратора и бунту или глубокому разочарованию аудитории.

Вообще, вопрос о том, какие личные цели оратора этичны, непрост; во всяком случае, не нужно думать, что аудитория совсем об этих целях не догадывается и они ей безразличны. По мнению автора этих строк, личные цели оратора безусловно этически недопустимы, если, будучи выражены вслух, они вызовут дружное негодование аудитории и ее потомков. :-(

Для того чтобы в сложных случаях определиться с пафосом, оратор может вначале решить для себя, каким этот пафос должен быть в шкале основных риторических аспектов – позиционным, событийным, информационным или эмоциональным.

Речь с *позиционным пафосом* обычно предназначена для серьезной аудитории, которая может воспринимать тему на принципиальной высоте, и как раз в этом и видит оратор свою главную задачу в отношении аудитории. Нередко в такой речи оратор делает основной акцент не на фактах, событиях и сведениях, а на способе их восприятия и общем отношении к ним.

Ниже приведены примеры позиционного пафоса: позиции, являющиеся, по мысли оратора, главными для аудитории в его выступлении; подумайте сами, каким темам речи они могли бы отвечать.

1. Ребенок нуждается в заботе – неустанной и неуклонной.

2. Перевоспитание подростка невозможно без приучения его к труду.

3. Обратная связь от животного – основа дрессировки.

4. Мужчина способен сдержать свои неуместные порывы.

Речь с *событийным пафосом* имеет назначение развлечь аудиторию, превратить выступление в спектакль или по крайней мере акцентировать игровую часть выступления как главную для слушателей; другой вариант событийного пафоса – склонить публику к определенному действию.

Примеры событийного пафоса:

1. После выступления директора кондитерской фабрики публика идет на дегустацию ее продукции.

2. После встречи с писателем публика покупает его книги и подписывает их у него.

3. Рок-идол в середине концерта под восторженные крики аудитории вынимает из штанов и показывает ей свой пенис.

Речь с *информационным пафосом* имеет к качестве главной цели проинформировать аудиторию, передать ей определенный массив сведений, фактов и визуальных образов.

Примеры информационного пафоса (придумайте сами темы соответствующих речей):

1. Избранные места из недавно найденного археологами древнего свитка.

2. Новые сенсационные экспериментальные факты.

3. Последние сплетни из жизни высшего политического света.

Речь с *эмоциональным пафосом* имеет в качестве основной цели определенную игру настроений аудитории, а чаще всего это просто одно главное настроение, которое оратор старается создать у аудитории.

Примеры эмоционального пафоса (придумайте сами темы соответствующих речей):

1. Бурное негодование аудитории по поводу одиозных случаев злоупотреблений чиновников.

2. Громкий смех в зале после удачной шутки артиста-комика.

3. Огорчение слушателей по поводу малой осмыслен-

ности своей жизни наутро после речи.

Упражнение 2.7

Для следующих тем и аудиторий определите адекватный основной риторический аспект пафоса (позиционный, событийный, информационный или эмоциональный) и попытайтесь после этого найти для пафоса словесную формулировку. Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору.

1. «Тише, мыши – кот на крыше».

Аудитории: дети-нарушители дисциплины; мышата; абитуриенты; неверные жены.

2. «Судьба человека: где лежит мое счастье?».

Аудитории: выпускники школы; девочки двенадцати-тринадцати лет; студенты-театралы; отцы семейств; мелкие служащие; банкиры; солдаты действующей армии; холостяки от тридцати до сорока лет.

3. «Доброта как долг человека».

Аудитории: протестанты на проповеди; школьники-старшеклассники; дети пяти-семи лет; замужние женщины средних лет; бездетные пары.

Позиция, роль, функция и обязательства оратора

Оратор и аудитория. Оратор входит в определенные отношения с аудиторией, причем эти отношения могут меняться в процессе речи. В случае гомилетики, то есть цикла выступлений данного оратора для одной и той же аудитории, эти отношения складываются постепенно и через некоторое время оказываются весьма устойчивыми, так что оратору безусловно следует о них думать и строить удобным для себя и правильным для аудитории образом.

Но и для ораторики, то есть искусства произнесения однократной для данной аудитории речи, тема отношений между оратором и аудиторией также является весьма актуальной. Для слушателей, как и для самого оратора,

весьма важны ответы на такие вопросы:

1. В какую позицию ставит себя оратор по отношению к аудитории?

2. Какую основную и какие вспомогательные роли берет на себя оратор?

3. Каковы явные и скрытые роли оратора?

4. Какие функции и обязательства по отношению к аудитории берет на себя оратор?

Сказанное выше не означает, что оратор в своей речи должен озвучить ответы на эти вопросы – но он должен иметь эти ответы для себя в процессе подготовки выступления или вскорости после его начала. Рассмотрим эти вопросы по очереди.

Позиция оратора по отношению к аудитории. Это закон или правило (обычно устанавливаемые для себя самим оратором), которое определяет или регулирует отношения оратора с аудиторией. Для аудитории очень важна эта позиция; и хотя она может не быть выражена оратором в прямых словах и даже осознана им, она чувствуется аудиторией уже с первых фраз выступления (иногда даже по тому, как оратор подходит к микрофону или поднимает голову, чтобы начать говорить).

Какой же может быть позиция оратора? Ниже представлены примеры таких позиций, сформулированные от лица оратора, обращающегося к аудитории. В квадратных скобках перечислены различные возможные варианты, из которых надо выбрать один (иногда можно и больше).

1. Я – один из вас, такой же, как и вы, чисто случайно оказавшийся на сцене.

2. Я бросаю вам вызов как своим злейшим врагам, и готов погибнуть в неизбежно грядущей лютой схватке.

3. Я сливаюсь с вами в общей мистерии, происходящей по высшей воле.

4. Я – ваш [знающий, умелый, опытный] наставник по [мышлению, действиям, мировоззрению], вы – моя [послушная, внимательная, понятливая, тупая] аудито-

рия.

5. Я – ваш покорный слуга, вы – мой уважаемый коллективный заказчик.

6. Я – ваш крутой босс, вы – мои строптивые подчиненные.

7. Я – ваш технологический учитель, вы – мои внимательные ученики.

8. Я – ваш информированный друг, а вы любопытны до моей информации.

9. Я – ваш безответственный советчик-доброжелатель.

10. Я – знаменитость, а вы – мои любимые восторженные поклонники.

11. Я – невежественный и неуверенный в себе дебил, вы – опытные и знающие специалисты по теме моего выступления.

12. Я – ваш духовный лидер, вы – мои [верные, убежденные, неверные, сомневающиеся, скептические] последователи.

13. Я – ваш [трезвый, объективный, страстный] критик, вы – [перспективный, непонятливый, безнадежный] объект моей критики.

14. Я – ваш непоколебимый пламенный вождь, вы – мое христолюбивое воинство.

15. Я – ваш [целеустремленный, неукротимый, неустрашимый] капитан, вы – мои [отчаянные, лихие, верные, беспутные, опытные, практичные, алчные] матросы.

16. Я – суровый обличитель своей погрязшей в грехах, но способной к раскаянию и очищению паствы.

Упражнение 2.8

Для следующих тем выступлений и указанных аудиторий сформулируйте две позиции оратора по отношению к аудитории:

а) с вашей точки зрения, естественную и правильную;

б) совершенно неприемлемую для вас в роли слушателя.

Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору.

1. Тема: «Роль Англии в развитии европейской цивилизации в XVIII-XX веках нашей эры».

Аудитории: русские школьники; английские школьники; скучающие богатые дамы; посетители выставки «История Великобритании»; телезрители канала «Культура»; студенты-историки; русофилы-еврофобы.

2. «Черепаха в городской квартире».

Аудитории: дети-дошкольники; подростки; элитная публика; наркоманы на излечении; студенты-филологи; зрители телепрограммы «Домашние животные».

3. «Честь и совесть простого человека».

Аудитории: старшие школьники; студенты-юристы; католики на проповеди; буддисты; взрослые собственные дети оратора; родители оратора.

Упражнение 2.9

Вспомните наиболее частые для вас типы выступлений (включая речи, обращенные к близким) и попытайтесь сформулировать свои позиции по отношению к вашей аудитории. Подумайте, насколько эти позиции правильны и приемлемы для вашей аудитории и в случае необходимости скорректируйте их.

Основная и вспомогательные роли оратора. Обычно оратор берет на себя в отношении аудитории определенную *основную роль*, которая часто отражена в его позиции по отношению к аудитории.

Примеры основных ролей:

Квалифицированный Информатор.

Учитель-Предметник.

Духовный Лидер.

Опытный Наставник.

Этический Наставник.

Нелицеприятный Критик Аудитории.

Самовыражающаяся Знаменитость.

Информированный Друг Публики.

Анахатный Мистик.
Крутой Босс.
Робкий Слуга Публики.
Случайный Бродяга.

Помимо основной роли, у оратора возможны (иногда ему насущно необходимы) и несколько *вспомогательных ролей*, о которых он должен отдавать самому себе отчет и прикидывать, насколько они приемлемы для аудитории, поскольку, даже если он эти свои роли не озвучивает в прямых словах, все равно они публикой чувствуются и вызывают у нее сильную реакцию в диапазоне от радостного одобрения до полного неприятия и резкого протеста, игнорировать который оратору трудно.

У опытного оратора есть целый ряд вспомогательных ролей, которые он умеет быстро на себя надевать (и не менее быстро снимать!) в случае необходимости. Нередко вспомогательная роль не отменяет полностью основную, но существует как бы одновременно с ней – в качестве ее аспекта (субмодальности).

Ниже в качестве примеров приведены некоторые вспомогательные роли, полезные во многих ситуациях:

Умелый Фокусник.
Обаятельный Любимец Публики.
Несгибаемый Энтузиаст.
Унылый Комик.
Доброжелательный Критик.
Абстрактный Советчик.
Конкретный Советчик.
Пылкий Энтузиаст.
Проницательный Провидец.
Пламенный Трибун.
Корректный Критик.
Тонкий Провокатор.
Ловкий Конферансье.
Блюститель Порядка в Аудитории.
Мастер Развлечения Публики.
Мастер Спонтанного Ответа.
Мастер Конкретного Примера.

Мастер Метафоры.
Мастер Точной Детали.
Мастер Обобщения.

Упражнение 2.10

Для следующих тем и аудиторий придумайте наиболее адекватные, на ваш взгляд, основные и вспомогательные роли для оратора. Укажите также совершенно неуместные (неприемлемые) ораторские роли – основную и вспомогательную.

Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору.

1. Тема: «Мужество и решительность – основа мужского характера».

Аудитории: дети от семи до десяти лет; мальчики-подростки; студенты-первокурсники; аспиранты-гуманитарии; солдаты-призывники; офицеры генштаба; генералитет; бойцы спецназа; юноши-студенты консерватории; старики-пенсионеры.

2. «Зачем правильно говорить и писать по-русски?»

Аудитории: школьники-младшеклассники; старшеклассники; студенты педагогического училища; молодые поэты; старые прозаики; иностранцы, изучающие русский язык; преподаватели технических вузов.

3. «Добро и зло в русской сказке».

Аудитории: дети от пяти до семи лет; студенты-историки; студенты-литературоведы; школьники с антисоциальными склонностями; молодые милиционеры; старые милиционеры; профессора-гуманитарии; барышни на выданье; молодые холостяки.

Выработка у себя полезных, а иногда и прямо необходимых вспомогательных ролей – долгая и кропотливая работа оратора, но ее результаты помогают ему уверенно чувствовать себя в сложных ситуациях и «покорять» самые трудные темы и аудитории.

Другой, но не менее важный аспект этой работы – выявление оратором у себя паразитных, неуместных для

данного момента речи вспомогательных ролей, которые вылезают из его подсознания как раз, когда они совершенно неадекватны.

Примеры паразитных вспомогательных ролей:

Молчаливый Тупица.
Бессмысленный Болтун.
Безответственный Насмешник.
Неуместный Профанатор.
Мастер Несвоевременной Инициативы.
Слезливый Романтик.
Обиженное Дитя.
Невинно Оскорбленная Добродетель.
Энтузиаст Личных Воспоминаний.

Упражнение 2.11

а) Подумайте, какие вспомогательные роли вами не освоены, но насущно необходимы вам для тех речей, которые вы обычно произносите (в том числе и перед своими близкими). Найдите мастеров соответствующих ролей и поучитесь у них, подражая им, а также попытайтесь выработать свои методы и приемы для освоения этих ролей.

б) Подумайте и вспомните, какие неуместные вспомогательные роли (возможно, связанные с определенными качествами вашего характера) активизируются у вас во время публичных выступлений вопреки вашему желанию. Подумайте, какими более адекватными ролями их можно было бы заменить, и попробуйте это сделать: сначала в своем воображении, а затем на практике.

Явные и скрытые роли оратора. В зависимости от ситуации в зале, оратор в начале выступления и при смене своей роли может обозначить свою текущую роль прямыми словами, а может этого и не сделать, предоставив публике самой догадываться, в какой роли он в настоящий момент выступает.

Явная роль – это роль оратора, которую он прямо озвучивает для аудитории. Наоборот, *скрытая роль* – это

такая ораторская роль, о которой аудитория может лишь догадываться, так как ее оратор в прямых словах не обозначает. Как основная, так и дополнительные роли могут быть и явными, и скрытыми; важно, чтобы их осознавал сам оратор и умел их в случае необходимости быстро менять. Последнее, впрочем, иногда (то есть для некоторых ролей) дается лишь долгой практикой.

Упражнение 2.12

Для следующих ролей и для нескольких ролей по вашему выбору решите, какими им лучше быть: явными или скрытыми. Подумайте, как это зависит от темы и аудитории, и приведите примеры такой зависимости.

1. Пропагандист.
2. Наставник.
3. Информатор.
4. Критик.
5. Скептик.
6. Энтузиаст.
7. Учитель.
8. Философ.
9. Практик.
10. Инструктор.

Функции и обязательства оратора перед аудиторией. Оратору бывает полезно взглянуть на себя глазами аудитории, и тогда ему сразу становится понятным вопрос о его функции на сцене; этот вопрос от аудитории можно сформулировать так: «Зачем ты нас собрал?» – или: «Что ты для нас (с нами) делаешь?»

Ниже приведены некоторые варианты ответа оратора на этот вопрос; однако важно, устроит ли этот ответ публику, которая его почувствует, даже если оратор попытается его от нее скрыть.

Итак, у оратора по отношения к аудитории могут быть следующие функции:

– развлечение публики;
– наставление слушателей на путь истинный;

– пробуждение совести аудитории;

– прояснение долга слушателей перед кем-либо;

– концентрация внимания аудитории на сути проблемы;

– отвлечение внимания аудитории от сути проблемы;

– пустые разглагольствования вокруг темы выступления;

– направление ума аудитории в определенную сторону;

– эмоциональная работа с аудиторией (увеселение, устрашение и т. п.);

– обучение аудитории;

– повышение самосознания аудитории;

– изменение самоидентификации слушателей;

– изменение точки зрения слушателей.;

Упражнение 2.13

Для ваших типичных выступлений попытайтесь определить, какие функции вы выполняете по отношению к вашей аудитории, и принимает ли она эти функции как лично на вас возложенные.

Упражнение 2.14

Для следующих тем и для трех тем по своему выбору определите естественные функции оратора, а также функции, которые ему безусловно не рекомендуется брать на себя. Тип аудитории определите самостоятельно (несколькими способами).

1. «Бегемот как явление природы и как символ в современной культуре».

2. «Роль игр в куклы в воспитании из девочки будущей матери и любовницы».

3. «Искусство правильного обобщения».

4. «Культура еды и здоровье».

5. «Этика развода в семье с детьми».

6. «Психологические игры супругов со стажем».

Не менее важным для публики является вопрос об обязательствах оратора: что он обязуется сделать и чего обязуется *не* делать (вопрос об этике оратора – не последний в глазах публики!). Оратор, четко сформулировавший свои обязательства и их честно и целиком выполнивший, несомненно вызывает уважение и признательность аудитории.

Как и роли, обязательства оратора бывают *явные* (прямо им озвученные) и *скрытые* (никак оратором перед публикой не обозначенные или обещанные ей лишь косвенно).

Явные обязательства оратора обычно выражаются им в определенных обещаниях, которые он делает публике в начале своей речи, например:

– Я постараюсь не торопиться и излагать материал последовательно, так чтобы вам все было понятно.

– Обещаю не увлекаться и не фантазировать, но придерживаться проверенных фактов.

– Я буду отвечать по ходу беседы на любые ваши вопросы – задавайте, не стесняйтесь.

– Я не обещаю раскрыть для вас тему любви в зрелом возрасте во всем ее объеме, но обязательно обозначу и как-то охарактеризую все основные ее аспекты.

Скрытые обязательства оратора перед аудиторией он обычно адресует к самому себе, но публикой они каким-то образом тоже чувствуются (как и их неисполнение оратором, кстати говоря).

Примеры скрытых обязательств оратора:

– говорить так, чтобы всему залу было слышно;

– быть вежливым с публикой;

– не вовлекаться в посторонние дискуссии, держаться основной темы выступления;

– не поддаваться на провокации любого рода;

– не поддаваться эмоциям – своим и публики;

– приводить показательные примеры для лучшего понимания аудиторией абстрактных рассуждений;

– говорить коротко, внятно, не впадать в занудство.

Упражнение 2.15

Придумайте для следующих тем и для трех тем по вашему выбору адекватные, на ваш взгляд, явные и скрытые обязательства оратора. Тип аудитории уточните самостоятельно (несколькими способами).

1. «Пути исправления характера кающегося грешника двадцати-тридцати лет от роду».
2. «Смелость города берет».
3. «Самосовершенствование как путь к Богу».
4. «Музыка как фон жизни молодежи. Динамика вкусов за последние двадцать лет».
5. «Красота и элегантность как социокультурные факторы».
6. «Фильмы ужасов и их влияние на детей и подростков».

Метафорический образ выступления

Готовясь к выступлению, оратору полезно задуматься о развернутой метафоре своего выступления, в которой символически будут представлены он сам и публика, а также общая ситуация в зале. Конечно, оратору важно подготовиться по существу речи, например, отобрать и структурировать материал для нее; но не менее важно оратору помыслить себя, публику и речь в едином ***метафорическом образе*** речи, и попытки придумать и тщательно оформить этот образ не будут напрасными: делая это, оратор мистическим путем влияет на свою будущую публику и на выступление в целом, и даже на отсроченную реакцию публики (итоговые индивидуальные образы речи). К метафорическому образу своего выступления оратору следует вернуться после своего выступления, во время послеречия, и скорректировать этот образ в соответствии с тем, как фактически происходили события в зале. Таким образом, мы различаем два аспекта метафорического образа выступления: первый из них это *исходный метафорический образ*, который готовится оратором заранее, во время первого этапа ритории (подготовка

речи), а второй – *итоговый метафорический образ*, который создается оратором на последнем, пятом этапе ритории (послеречие) как своего рода символический отчет о состоявшемся выступлении. Правильно созданный итоговый метафорический образ снимает с оратора нагрузку выступления, то есть как бы ставит жирную точку в ритории. (Опытные ораторы, особенно выступающие перед большими аудиториями, знают, насколько это непросто – иногда воспоминания о своей речи, особенно о досадных ее местах, преследуют оратора очень долго, и от них трудно избавиться.)

Как же строить исходный метафорический образ? В качестве основы для него оратор может взять свои пафос, роль и функцию по отношению к аудитории, а также предполагаемые качества аудитории, которые для него являются наиболее существенными – причем лучше, если это будут как положительные, так и негативные (по крайней мере, мешающие оратору) качества.

Например, если пафос речи – направление публики на путь истинный, то метафорическим образом выступления может быть ситуация в горах, где пастух (оратор) должен перегнать стадо овец (слушателей) через узкий мост на другую сторону бурной реки. Легкомысленные овцы могут, не послушавшись его, попытаться перейти реку вброд – но будут в этом случае унесены течением и скорее всего погибнут.

Такова может быть общая схема метафорического образа выступления. Но далее этот образ следует продумать в подробностях. Например, надо решить, какие качества характера имеются у пастуха (будут проявлены оратором на выступлении) и как они проявляются в его внешнем облике, одежде, выражении лица, движениях. Далее надо представить себе рельеф местности, мост и овец – каковы они (аудитория) в целом и какие отдельные овечьи особи особо бросаются в глаза пастуху и требуют отдельного внимания. Потом, во время выступления, могут обнаружиться удивительные соответствия между заранее помысленными оратором деталями метафорического об-

раза и реальными событиями во время выступления, и эти соответствия помогут оратору справиться с ситуацией в зале. Например, во время составления метафорического образа оратор увидел, что одна из овец с черной шкурой вдруг бросилась прямо к пастуху и, оказавшись перед ним, жалобно что-то проблеяла; он же ласково погладил ее и решительным движением руки подтолкнул к мосту, куда она и направилась. И вот уже во время выступления оратор видит, что яркая брюнетка, почему-то сильно напоминающая ему ту черную овцу, с жалобным видом поднимает руку и хочет задать ему вопрос. Метафорический образ в этом случае недвусмысленно подсказывает оратору, что и как ей надо ответить.

Иными словами, при составлении исходного метафорического образа у оратора может включиться интуитивное прозрение будущего своего выступления, и тогда он получит важную для себя информацию – пусть отчасти в символическом виде. В этом случае последующее корректирование исходного метафорического образа, то есть приведение его в соответствие с фактически происшедшим выступлением и составление итогового метафорического образа станет важной завершающей частью ритории, существенно балансирующей психику оратора и помогающей ему сделать содержательные выводы как о состоявшей речи, так и о себе как ораторе.

Ниже приведены различного рода метафоры, которые могут быть использованы оратором в качестве основы для составления развернутого, подробного метафорического образа своего выступления (или цикла выступлений, как в гомилетике). В квадратных скобках перечислены возможные варианты.

1. Пастух пасет свое стадо на природе.
2. Садовод ухаживает за растениями в своем саду.
3. Гончар изготавливает горшки.
4. Кошка вылизывает своих котят.
5. Утка учит утят [плавать; ловить рыбу; летать].
6. Истопник бросает [солому; торф; поленья; уголь] в

горящую печь.

7. Турист разводит костер из [сухих; сырых] дров.

8. Плотник-корабельщик ищет в лесу корни на шпангоуты.

9. Сеятель [жизнерадостно; усердно; уныло; проворно; медлительно] разбрасывает [немногочисленные; многочисленные] зерна в [унавоженную; плодородную; сухую; каменистую] почву.

10. Солнце пробуждает и согревает заснувшую за [ночь; зиму] природу.

11. Черт мутит воду в озере.

12. Петух, вскочив на [забор; навозную кучу] громко кукарекает, созывая кур.

13. Плотник обтесывает бревна.

14. Отец семейства, выстроив дом, приглашает туда свою семью.

15. Хозяйка угощает своих гостей [простыми; изысканными] кушаньями.

16. Многократно и разнообразно использованный презерватив делится со своими еще не распакованными собратьями жизненным опытом.

А вот как могут выглядеть трансформации исходных метафорических образов в итоговые:

1. *Исходный метафорический образ*: элегантный пастух в белой хламиде и сандалиях на голых загорелых ногах, играя на дудочке, пасет небольшое дружное спокойное стадо белых овечек.

Итоговый метафорический образ: грубый пастух в видавших виды драных линялых джинсах и не менее рваных кедах на грязных ногах пасет с помощью хлыста и нецензурных выражений большое стадо чумазых овец, хаотично кидающихся кто куда без видимого смысла.

2. *Исходный образ*: мелкий трусливый шелудивый дворовый пес пытается обгавкать группу крупных породистых ухоженных собак, смотрящих на него искоса и с презрением.

Итоговый образ: мощный ротвейлер легко разгоняет

в стороны стайку мелких изнеженных болонок, улепетывающих от него в ужасе; одну из них, находящуюся в глубоком обмороке, хозяйка уносит на руках.

3. *Исходный образ*: старый буддист, просветленный мастер, поучает высокими речами истово внимающих ему учеников-подростков.

Итоговый образ: старый буддист, просветленный мастер, методично бьет посохом по спинам и головам своих неизвестно, о чем думающих учеников-подростков.

Упражнение 2.16

а) Придумайте итоговые метафорические образы для своих типичных выступлений (в том числе перед близкими людьми, семьей и друзьями).

б) Придумайте метафорические образы выступлений (чужих и своих), которые вам понравились или резко не понравились и надолго запомнились.

в) Подумайте, какие метафорические образы выступлений вам [в роли оратора; в роли слушателя] близки, а какие – для вас неприемлемы.

Упражнение 2.17

Придумайте метафорические образы для следующих тем (можете их уточнить самостоятельно) и аудиторий. Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору

1. «Разнообразие в питании».

Аудитории: телезрители; больные-язвенники; старшеклассники; студенты общежития; пенсионеры-вегетарианцы; любители жареного мяса.

2. «Профилактика физических травм».

Аудитории: десантники; водители тяжелых грузовиков; младшие школьники; старшие школьники; студенты-театралы; новобрачные; разнорабочие; яхтсмены-кругосветники.

3. «Гнев и месть в жизни человека».

Аудитории: первоклассники; родители малых детей; родители подростков; молодые учителя; ученики-барабанщики; брошенные мужья; брошенные жены.

Следует ли оратору сообщать публике свой метафорический образ выступления? Как правило, этого лучше не делать: метафорический образ, как и личные цели оратора, лучше сохранить в тайне от аудитории. Однако это не означает, что аудитория не почувствует метафорического образа и отношения оратора к себе, в этом образе отраженного. Поэтому оратору не следует выбирать метафорический образ, который аудитории явно бы не понравился, вызвал бы ее гнев и отторжение.

Логос речи

Следуя древним грекам, мы назовем ***логосом*** речи те слова (и краткие словосочетания), которые оратор использует для выражения главных смыслов своего выступления; нередко эти слова характеризуют как ***ключевые слова*** для речи. Таким образом, логос речи – это набор ее ключевых слов, а также смысловых отношений между ними.

По поводу каждого ключевого слова оратор на этапе подготовки речи должен определиться, к какой категории из перечисленных ниже это слово относится.

а) Знакомое аудитории слово, которое не требует никаких комментариев.

б) Знакомое аудитории многозначное слово, которое будет употребляться оратором лишь в одном из его смыслов, и этот смысл нужно специфицировать (определить, обозначить).

в) Малознакомое аудитории слово, смысл которого она представляет себе весьма туманно, и оратор должен этот смысл уточнить.

г) Незнакомое аудитории слово, значение которого оратор должен объяснить, прокомментировать и проиллюстрировать примерами.

В этой классификации «аудитория» не означает

«большинство»; скорее ее надо понимать как «все без исключения слушатели». Если какой-то термин неизвестен хотя бы одному слушателю, то лучше его объяснить и прокомментировать – так или иначе, эти объяснения нужным оратору образом настроят аудиторию и ее объединят.

Иными словами, начиная с самого начала своего выступления, оратор должен воспринимать его не как одну из статей энциклопедии, но как весьма интимный процесс передачи трудно выражаемой в словах, но весьма ценимой слушателями эссенции – иначе бы зачем они пришли на выступление? Ведь в наше высокоинформационное время они чаще всего имеют возможность ограничиться чтением реферата или письменного варианта речи или прослушать ее в записи.

А если понимать выступление именно так, то каждое значимое для него слово оратор должен вначале для публики специфицировать, обкатать на своем языке, продемонстрировать слушателям в адекватном для него контексте. Поэтому даже для ключевых слов категории а), то есть знакомых и совершенно понятных аудитории, оратору полезно дать предварительные пояснения – например, употребить данное слово в контексте, характерном для последующей своей речи.

Малознакомые аудитории слова важно не только уточнить, но и привести примеры их использования, похожие на то, как их дальше будет использовать оратор.

И, наконец, вовсе незнакомые слова (а также упоминаемые оратором фамилии неизвестных аудитории людей – например, авторитетов в теме выступления) надо либо написать на доске, либо произнести по слогам, так чтобы всем стало ясно, как они пишутся (последнее очень важно и для оратора, и для слушателей!). Орфографические ошибки в записях слушателей или их комментах не украшают оратора нисколько.

Ниже приведены примеры определения или уточнения ключевых слов выступления (они выделены курсивом):

– Мы сегодня будет говорить с вами о проблемах «трудного возраста»... Преимущественно я буду рассказывать о психологии *подростка*, понимая под этим словом мальчика или девочку от двенадцати до шестнадцати лет.

– Наша тема – это *женское неблагополучие*, которое я буду понимать сугубо психологически, то есть как состояние внутренней неудовлетворенности женщины своей жизнью, совершенно независимо от того, как эта жизнь смотрится глазами окружающих.

– В сегодняшней нашей беседе я буду часто употреблять слово «*инициация*», которое вообще означает ритуал превращения мальчика в мужчину, принятый в первобытных племенах, но я буду использовать это слово в более широком смысле – как процесс вступления человека в кардинально новую для него область.

– Наша тема – это измены мужа и жены и их влияние на совместную жизнь супружеской пары. Однако что считать изменой? На протяжении этой беседы я буду понимать под *супружеской изменой* преднамеренное сокрытие человеком любой важной для его супруги(-а) информации, имеющей отношение к сексуальной жизни данного человека. Таким образом, измена – это не сексуальное действие «на стороне» само по себе, но именно сокрытие этого действия от жены или мужа, и сейчас я вам объясню, почему я именно так ставлю вопрос.

В процессе подготовки выступления перед детской или школьной аудиторией, а также популярной речи перед неспециалистами оратору особенно важно уделить внимание тем словам и терминам, значение которых аудитория представляет себе крайне смутно (или вообще никак не представляет) и постараться дать объяснения, соответствующие уровню и характеру аудитории. При этом важно понимать, что абстрактные определения, сами по себе правильные и точные, могут мало что давать для понимания соответствующих терминов, и их следует сопровождать наглядными, понятными и, желательно,

близкими аудитории показательными примерами. Труд, потраченный оратором на поиск и выразительное предъявление публике таких примеров, будет несомненно ею оценен, хотя она может и не подать виду и не разразиться сразу аплодисментами – но потом люди скажут: «О, это было блестящее выступление!»

Упражнение 2.18

Подумайте, как бы вы определили перечисленные ниже понятия для указанных аудиторий, и какие примеры привели бы для их лучшего понимания данной аудиторией.

Приведите также три аналогичных примера самостоятельно.

1. Понятия: «долг», «выполненный долг», «нарушенный долг».

Аудитории: дети пяти-семи лет; подростки; солдаты-новобранцы; родители детей-школьников; женщины-матери; одинокие женщины; «многовнучные» дедушки и бабушки; заслуженные деятели искусства; чиновники средней руки.

2. Понятие: «закон».

Аудитории: дети пяти лет; подростки; солдаты-новобранцы; чиновники средней руки; молодожены; многодетные родители.

3. Понятие: «невиновность».

Аудитории: психологи-практики; адвокаты; дети пяти-семи лет; подростки; школьные учителя; студенты-историки; цыплята-подростки.

Упражнение 2.19

Для следующих тем и аудиторий подготовьте списки ключевых слов (словосочетаний), распределив их по категориям а) – г), и для каждого слова подготовьте его «презентацию» публике, в том числе (в случае необходимости) показательные примеры его использования.

Приведите также три аналогичных примера самостоятельно.

1. Тема: «Внутренняя дисциплина и безопасность внешней жизни».

Аудитории: только что вылупившиеся цыплята; дети пяти-семи лет; подростки-мальчики; подростки-девочки; студенты физкультурного института; матросы-новобранцы; студенты-психологи; будущие профессиональные гадалки.

2. «Вина и обида».

Аудитории: слушатели телепередачи «Гражданское общество»; школьники старших классов; родители малых детей; родители детей-подростков; бродячие собаки; городские бомжи; хиппи различного возраста.

3. «Красивая одежда как жизненная необходимость».

Аудитории: школьницы старших классов; обеспеченные родители младенцев; родители детей-подростков; болонки из богатых домов; пожилые люди среднего достатка; студенты-политологи; домашние куклы девочки.

Топы

Топы речи – это общие для оратора и аудитории утверждения или позиции, то есть суждения (высказывания) оратора, которые не вызывают возражений (или не должны, по крайней мере их вызывать) ни у кого из присутствующих на выступлении. Иными словами, топ – это тривиальность, по крайней мере, для аудитории и оратора. Зачем же ее произносить?

Однако для озвучивания оратором топов есть существенные причины, и главные из них заключаются в том, что топ объединяет аудиторию и соединяет ее с оратором, а также настраивает аудиторию и оратора на тему выступления (или на один из ее аспектов).

Было бы неправильно думать, что собравшаяся перед оратором аудитория в самом начале его выступления уже объединена и уже настроена на тему выступления. Чаще всего ни того, ни другого не наблюдается: публика во-пер-

вых, разрозненна, а во-вторых, каждый думает (или даже разговаривает) о чем-то своем, и для оратора эта ситуация неприемлема. Для того чтобы успешно выступить, оратору нужно настроить аудиторию на нужную ему волну, собрать ее внимание и хотя бы частично объединить ее общим интересом – и как раз для этого служат топы.

Другая, дополнительная, цель топа – он помогает оратору установить дружественные или по крайней мере неантагонистические отношения с аудиторией и попутно показать некоторые свои позиции по отношению как к теме, так и к слушателям.

Ошибкой оратора было бы логическое (или иное) обоснование топа – это бы повергло аудиторию в недоумение и вызвало у нее резонный вопрос: «Зачем он это нам доказывает (объясняет)?» – и в результате вместо контакта с аудиторией получится разобщение оратора с ней.

Ниже приведены примеры тем выступлений и топов к ним; подумайте, насколько эти топы будут уместны для различных аудиторий.

Тема: «Экология – наука и практика».

Топы:

– Все мы сильно зависим от состояния окружающей среды.

– Слово «экология» в наше время не нуждается о объяснении.

– Актуальность экологических проблем видна каждому из нас.

– Забыть про экологию невозможно.

– Забота о наших детях – это в большой степени забота об экологии.

– Никому не нравится грязь и мусор на улицах и на природе.

Тема: «Дружба и взаимоуважение как основы семейной жизни».

Топы:

– Семья, где супруги – враги, достойна сожаления.

– В семье лучше дружба, чем война на истребление.

– Гораздо приятнее жить с человеком, который тебя уважает, чем презирает.

– Многое можно простить человеку, который тебе друг и тебя уважает.

Тема: «Подготовка ребенка к школе».

Топы:

– В школе ребенок столкнется с новыми для себя жизненными сюжетами.

– Каждый человек когда-то учится быть самостоятельным.

– Для ребенка собственная семья и учебный класс – совсем разные вещи.

– К радикальным переменам в жизни лучше готовиться заранее.

Упражнение 2.20

Ниже приведены фразы оратора. Определите, какие из них не являются топами ни для какой аудитории, а для каждой из остальных фраз укажите: а) пример аудитории, для которой эта фаза является топом, и б) пример аудитории, для которой данная фраза топом не является.

Приведите три своих примера.

1. Все мы зависим от погоды – особенно зимой.
2. Человек рожден быть свободным.
3. Мир – юдоль страданий.
4. Государство – не лучшее изобретение человечества.
5. Порох давно уже изобретен.
6. Нет ничего лучше хорошего настроения!
7. Друзьями не рождаются, а становятся, поскольку дружба это редкость.
8. Сколько ни думай, лучше хлеба не выдумаешь.
9. Корова и кошка – друзья человека, так как приносят ему много пользы.
10. Умение приходит к ювелиру с опытом и долгими

годами, ибо точность и глазомер нуждаются в ежедневной тренировке.

Произнося топы, оратор находится в относительно безопасной зоне, и может попутно продемонстрировать публике свою предполагаемую стилистику речи и позиции по отношению к аудитории; оценив ее реакцию, он может в случае необходимости быстро поменять то и другое на более адекватные, еще не приступив к содержательной части своего выступления. Автор надеется, что читатель понимает, почему это важно.

Ниже приведены примеры топов, в которых содержится масса дополнительной стилистической и позиционной информации, которую оратор «запускает» в зал и, при условии его положительной реакции, может уже спокойно выступать далее, используя ту же стилистику и находясь на тех же позициях.

– (заигрывая) Многим детям хочется иногда побезобразничать – правда, мои сладкие?

– (строго; авторитетным голосом и с некоторой угрозой) Пьяному и море по колено – все ведь это знают?!

– (хитро) Лучше быть счастливым и богатым, чем бедным и больным.

– (рассудительно) Без продукции сельского хозяйства никто не проживет.

– (дрожа всем телом и изображая испуг на лице) Страх – сильная эмоция.

– (философски-рассудительно) Одни люди ставят себе цели и стремятся их достичь, другие же плывут по течению жизни и живут, как получится.

– (обращаясь к залу; радостно улыбаясь) Как хорошо бывает встретиться с друзьями!

Упражнение 2.21

Для следующих тем и трех тем по вашему выбору придумайте топы и стилистику их произнесения (интонации, мимику, жесты), которые оттранслируют аудитории указанные позиции оратора.

1. Тема: «Приготовление вкусного завтрака холостяка в течение десяти минут».

Позиции (установки) оратора:

а) Открытость и доброжелательность.

б) Опыт и мастерство.

в) Жалость к аудитории.

г) Ой, как вкусно!

2. «Математика как инструмент решения экономических задач».

Позиции оратора:

а) Учиться вам еще и учиться...

б) Математика – это круто!

в) Экономика – это интересно.

г) Я – крут, а бываю и зверем.

3. «Редкие и трудно излечимые болезни кожи».

Позиции оратора:

а) Что уж тут поделаешь...

б) Все вылечим!

в) Уж я вас напугаю!

г) Главное – это опыт и ученость.

Риторическая пирамида

В начале своей речи оратору следует определить (позиционировать) себя или сообщить аудитории, «от имени и по поручению» какого сообщества, организации, идеи он выступает, а также кратко охарактеризовать тему своего выступления и сказать, как он видит свою аудиторию.

И уже в первых фразах оратора прорисовывается его ***риторическая пирамида*** – то, как он соотносит по высоте (то есть по главности) три основных ***риторических агента***: себя, тему и аудиторию. Всего существует шесть риторических пирамид, которые перечислены ниже; в описании пирамиды первым стоит наивысший (главнейший) риторический агент, последним – наинизший.

Пирамида проповедника: тема – оратор – аудитория.

В этой пирамиде выше всего стоит тема речи, ниже располагается оратор, а еще ниже – аудитория. Эта пирамида характерна для проповеди, или же для лекции по высокой теории, адептом которой выступает оратор, а начальными учениками – слушатели.

Примеры предъявления оратором пирамиды проповедника:

– Тема совести и долга в делах человеческих – неисчерпаема, и я поделюсь с вами лишь немногим – но теми соображениями, которые в ходе моих многолетних исследований представились мне для моих современников наиважнейшими.

– Я занимаюсь бегом трусцой немного, лишь пять лет, но некоторый опыт у меня все же собрался, и для вас, новичков, он может оказаться полезным.

Пирамида эксперта: оратор – тема – аудитория.

В этой пирамиде на высшем (самом главном) месте стоит оратор, на втором – тема, освоенная им до тонкостей и им превзойденная, и на третьем – слушатели, которые в теме разбираются плохо. Эта пирамида типична для обучающих речей (например, лекции в институте) и для популярных выступлений, где выступает специалист, знающий тему досконально.

Примеры предъявления пирамиды эксперта:

– Я родился и вырос в этом лесу, поэтому слушайте внимательно, что я вам расскажу о безопасности в наших диких краях.

– Тема наша в принципе совсем не сложная, если в ней освоиться, чем мы сейчас и займемся.

Пирамида начальника: оратор – аудитория – тема.

Эта пирамида характерна для аудитории, перед которой оратор ставит несложные задачи или обсуждает простые для нее вопросы; при этом оратор мыслит себя как авторитет для аудитории. Пирамида начальника характерна для подготовленной аудитории, хорошо разбирающейся в теме выступления; оратор при этом выступает как бы в роли дирижера оркестра профессиональных музыкантов.

Примеры предъявления оратором пирамиды начальника:

– Ну, вы тут люди опытные собрались, поэтому я сразу перехожу к сути дела: что мне от вас требуется и как вы будете об исполнении докладывать.

– Задача наша простая и всем понятная, а конкретно что к чему, я сейчас вам объясню.

Пирамида слуги: аудитория – оратор – тема.

Эта пирамида характерна для оратора, который берет на себя нижестоящую по отношению к уважаемой и почтенной аудитории роль; при этом оратором обсуждается тема, простая как для него, так и для аудитории. Пирамида слуги часто используется при отчете исполнителя, хорошо разобравшегося в теме и представляющего ее своему начальству как достаточно простую. Другой пример – рассказ ребенка своим родителям о своих делах и мелких проблемах, с которыми родители легко справятся.

Примеры предъявления оратором пирамиды слуги:

– Обращаясь к уважаемой аудитории, хочу рассказать о моих исследованиях совершенно частной задачи, изученной мной до малейших подробностей.

– Сейчас, мамочка и папочка, я вам все расскажу о своем ужасном дне, и пожалуюсь на негодяя Павлика!

Пирамида аспиранта: тема – аудитория – оратор.

Эта пирамида ставит оратора ниже аудитории, но при этом аудиторию ниже темы. Эти пирамида естественна, например, при защите оратором своей диссертации на ученом совете, а также при обращении человека к людям, от которых он зависит, когда тема обращения поднимается на принципиальную высоту (например: «Прошу во имя справедливости»).

Примеры предъявления оратором пирамиды аспиранта:

– Есть темы по самой своей природе неисчерпаемые, и я лишь слегка прикоснусь к одной из них, отдавая себе отчет в том, перед *какой* аудиторией (поднимает глаза вверх) я сегодня выступаю. (низко кланяется)

– Я буду сегодня говорить о *красоте* – теме, волновавшей человечество во все времена, хотя мне и трудно выступать перед такой высокоученой и многоопытной аудиторией, разбирающейся в эстетике куда лучше меня.

Пирамида шута: аудитория – тема – оратор.

Эта пирамида ставит на высшее место аудиторию, а на низшее – оратора. Такая пирамида может быть использована оратором, который приглашает уважаемую и почтенную аудиторию помочь ему в решении для нее несложной, но для него самого весьма трудной задачи. Также эта пирамида естественно возникает, когда оратор берет на себя как бы чисто технические роли (секретарь, чтец и т. п.) или вовсе маскирует свою личность и личное участие в происходящем, делая вид, что аудитория сама постигает не сложную для нее тему.

Примеры предъявления оратором пирамиды шута:

– Я попал сюда случайно и ни на что не претендую. Пару слов, однако, скажу, хоть в теме моего выступления собравшиеся наверняка куда больше моего понимают и превзошли ее в совершенстве.

– Фактически я сегодня выступаю в роли технического администратора – буду собирать и упорядочивать ваши мнения по разным вопросам, относящимся к теме нашей встречи, где вы – эксперты.

– Я всего лишь предложу вашему вниманию некоторые факты в области, где вы разбираетесь куда лучше меня, и знаете ее досконально.

Вероятно, три пирамиды, где оратор располагается выше аудитории, покажутся читателю естественными и соответствующими сути самого понятия выступления (речи) – это пирамиды проповедника, эксперта и начальника – их можно называть *прямыми пирамидами*. Три оставшиеся пирамиды, в которых оратор располагается ниже аудитории – это пирамиды слуги, аспиранта и шута – мы назовем *обратными пирамидами*. Однако на практике бывает так, что сама ситуация ставит оратора в одну из обратных пирамид – или он сам активизирует одну из

этих пирамид, преследуя вполне определенные цели. На первый взгляд может показаться, что обратные пирамиды неестественны и не удобны как для оратора, так и для аудитории, но в действительности это не всегда так. Например, слишком большой человек, скажем, очень знаменитый артист, выступая перед широкой публикой, может не захотеть подавить ее своим априорным над ней превосходством; для этого он может продемонстрировать свою «простоту», поставив себя (по крайней мере, формально) ниже аудитории, например, следующими словами:

– Здравствуйте, дорогие друзья! Готовясь к сегодняшней встрече, я как артист думал вот о чем: вы без меня проживете, а я без вас – никак.

Аналогично, президент крупной корпорации, встречаясь с низовыми сотрудниками, может поставить вопрос так:

– Я вижу в вас, уважаемые сотрудники, групповой разум нашей корпорации, который всегда превосходит разум индивидуального человека, в том числе и мой лично, и потому хочу посоветоваться с вами по актуальным вопросам нашей работы.

Теперь классификация пирамид по месту темы в пирамиде. *Сакральные пирамиды* – это те, в которых тема имеет наибольшую значимость из риторических агентов: это пирамиды проповедника и аспиранта; наоборот, в *профанных пирамидах* тема имеет наименьшую значимость – это пирамиды начальника и слуги.

Пирамиды, в которых на высшем месте находится аудитория, можно назвать *популистскими* – это пирамиды слуги и шута. Наоборот, пирамиды, где аудитория находится на последнем месте, называются *диктаторскими* – это пирамиды проповедника и эксперта.

Упражнение 2.22

а) Подумайте, какие пирамиды по приведенным классификациям вам ближе, а какие для вас неприятны или вовсе неприемлемы (в роли оратора; в роли слушателя).

б) Вспомните ваши типичные речи и попытайтесь отнести обычно используемые вами пирамиды к описанным выше классам (прямые, обратные, сакральные и т. д.).

По мере того, как растет оратор (и профессионально, и социально), меняется характерная для его выступлений пирамида. Мы рассмотрим эту динамику на следующем примере.

Картошка и помидоры на приусадебном участке

1. Молодая энтузиастка-огородница Марфа рассказывает на собрании опытных садоводов-любителей из дачного кооператива «Малинка» о своем удачном эксперименте по выращиванию на одной грядке картошки и помидоров, высаженных в определенном порядке. Марфа считает себя начинающей огородницей, плохо понимающей в теме выращивания картошки и помидоров, а свою аудиторию полагает весьма знающей в этой теме, и потому выступает под *пирамидой шута*: аудитория – тема – оратор.

2. Огородница Марфа уже несколько лет выращивает помидоры и картошку на одной грядке по предложенной ей схеме и считает себя уже специалистом в этой теме. Она делает о своих достижениях и технологии доклад на крупном съезде огородников, которых считает для себя авторитетами, и потому использует *пирамиду слуги*: аудитория – оратор – тема.

3. Методика Марфы постепенно воспринимается огородниками и даже входит в моду, и Марфа ездит по стране с публичными выступлениями перед начинающими огородниками, находясь уже в роли признанного специалиста и пользуясь *пирамидой эксперта*: оратор – тема – аудитория.

4. Марфа проводит по своей методике регулярные мастер-классы – обучающие семинары для опытных огородников, пользуясь при этом *пирамидой начальника*: оратор – аудитория – тема.

5. Марфу как признанного и всенародно известного

специалиста-огородника приглашают на телевидение ведущей программы «На приусадебном участке», где она ведет цикл передач об огородничестве и, в частности, в одном из выпусков рассказывает о своей технике совместного выращивания помидоров и картошки, пользуясь *пирамидой проповедника:* тема – оратор – аудитория. Теперь тема совместного выращивания картошки и помидоров подается ею как неисчерпаемая и имеющая почти метафизическую высоту.

Оратору очень важно понимать, что у аудитории может иметься свое в*и*дение риторической пирамиды, отличающееся от того, которое (сознательно или подсознательно) имеет в виду сам оратор, и что различие между этими двумя пирамидами ведет к большим проблемам во время выступления (а иногда и после него). В частности, несоответствие риторической пирамиды оратора и риторической пирамиды, подразумеваемой аудиторией, ведет к большим сложностям на этапе установления контакта между оратором и слушателями, а затем к очень слабому групповому риторическому образу. Это не значит, что оратор обязан принять ту риторическую пирамиду, которую навязывает ему зал – он может побороться и за свое в*и*дение этой пирамиды, но не должен думать, что переубедить зал будет просто.

Упражнение 2.23

а) Подумайте, какие ораторские пирамиды вы регулярно используете в своих выступлениях, а какие – редко? Какие пирамиды вы не используете никогда? Какие риторические пирамиды для вас в роли слушателя естественны, а какие вы не принимаете категорически?

б) Послушайте речи ваших знакомых, адресованные к вам и другим людям (коллективам). Попытайтесь определить их риторические пирамиды, и подумайте, насколько адекватны эти пирамиды ожиданиям слушателей?

Упражнение 2.24. Для следующих тем выступлений

и аудиторий подберите адекватные риторические пирамиды. Специфику выступления (статус оратора, количество слушателей, особенности места выступления и т. д.) при необходимости уточните самостоятельно. Приведите сами три аналогичных примера.

1. Тема: «Достойное поведение за столом воспитанного мальчика десяти лет».

Аудитории: дети пяти-семи лет; многодетные родители; студенты пединститута; бабушки и дедушки.

2. «Что такое предательство и чем оно чревато?».

Аудитории: дети пяти-семи лет; старшеклассники; студенты; туристы-экстремалы; одинокие деловые женщины; супружеские пары; политические диссиденты.

3. «Как лучше квасить капусту?»

Аудитории: молодые хозяйки; холостяки разного возраста; неопытные в кулинарии подруги; авторитетные кулинары.

Маркеры риторической пирамиды

Начиная выступать, оратор, часто не замечая этого, быстро демонстрирует залу (нередко к его неудовольствию и даже возмущению) свою риторическую пирамиду. Для того чтобы определить ее тип, нужно обратить внимание на приведенные ниже словесные и несловесные (интонации, жесты) особенности его выступления.

Оратор – аудитория. По каким признакам (маркерам) можно определить, ставит ли оратор себя выше или ниже аудитории? Наиболее распространенные из них приведены ниже.

Оратор выше аудитории:

– снисходительные манеры;

– назидательный тон;

– обращение свысока;

– наглый, пренебрежительный тон и манеры;

– обращение со слушателями как с детьми;

– разъяснение (с акцентом на личности оратора) очевидных для аудитории истин;

– акцент на личности и мнении самого оратора;

– акцент оратора на «я» в противовес «вы»;

– безличная адресация аудитории («кто-то возразит»);

– повелительное наклонение, прямое управление аудиторией;

– примитивные комментарии и разъяснения;

– метафоры и сравнения сниженного стиля («соплей перешибешь»);

– контрольные вопросы примитивного уровня;

– жесты, относящиеся к аудитории, направленные вниз.

Примеры.

– (важно) Я с трудом вырвался из потока ответственных дел, и скажу лишь несколько слов, но они принципиальны для всего вашего собрания.

– Знайте, что с возрастом приходит опыт, и я, человек старый, могу с вами им поделиться.

– (назидательно; завершая свой рассказ) И теперь вы понимаете, почему опыт – злейший враг развития.

– Куда вам, зеленой молодежи, до настоящей мудрости, которая даже ко мне пришла лишь после пятидесяти.

– Не надо скакать зайчиками – угомонитесь и послушайте, ладненько?

– А если кто-то со мной и не согласен сейчас – так потом согласится, вот увидите.

– А теперь раскройте ваши книжечки и запишите главные тезисы – потом легче вспомнить мою лекцию будет.

– Ну, это же ясно – как например, что солнце восходит на востоке, а заходит на западе.

– И упала тетенька прямо на асфальт, как груша, и видно, что плохо ей, как дохлой мышке.

Оратор ниже аудитории:

– слова личного уважения к залу;

– утверждение большого (по сравнению с оратором) знания (статуса, возраста) слушателей;

– использование высокого стиля, высоких символов и соответствующих слов из позиции почитания слушателей;

– апелляция к высоким принципам и их персонификации в виде аудитории в целом или ее отдельных слушателей;

– при обращении к аудитории взгляд вверх; или вперед, а потом вверх;

– подчеркивание незначительности своей персоны, использование «мы» вместо «я»;

– скромность манер и выразительных средств;

– прямое или косвенное обозначение своей незначительной или чисто служебной роли.

Примеры.

– Я благодарен большим ученым, собравшимся в этом зале послушать о моих скромных достижениях.

– В этом зале собрались люди, воплощающие для меня самые высокие понятия: гуманизм, красоту, мудрость, творческое начало.

– Я счастлив видеть перед собой высокую аудиторию, самых уважаемых и ученых людей нашего сообщества.

– (почтительным тоном) Мы сегодня рассмотрим несколько вопросов, учтя все пожелания собравшихся.

– Я сегодня выполняю чисто техническую роль.

– Мне поручили выступить перед вами, уважаемые слушатели, и рассказать о делах нашей фирмы.

Упражнение 2.25

По следующим репликам оратора определите его позиционирование относительно аудитории – выше или ниже. Приведите свои примеры.

1. – (на лекции первокурсникам) Мне, академику, уже трудно вспомнить мои студенческие времена, когда я еще мало что знал и совсем ничего не умел.

2. – Мне трудно выступать перед столь уважаемой

аудиторией.

3. – (снисходительно) Сейчас я вам, деточки, все-все расскажу.

4. – Я перед вами, господа, выступлю, хотя мне трудно говорить и моя компетентность явно недостаточна.

5. – Сама Красота и само Великолепие сидят передо мной в этом зале, воплощенные в необыкновенных людях, собравшихся послушать мою скромную персону.

Оратор – тема. Теперь рассмотрим позиционирование оратора относительно темы его выступления. Далее перечислены признаки, по которым можно судить о том, ставит ли оратор себя выше или ниже своей темы.

Оратор выше темы:

– высказывания о теме снисходительно, пренебрежительно, скороговоркой;

– ссылки на свою высокую квалификацию, длительный опыт работы в теме;

– подчеркивание своей компетентности в теме;

– утверждения оратора, что ему в теме все ясно, что проблем нет и не может быть;

– отзыв о теме как о частном случае, небольшой или несущественной проблеме;

– готовность ответить на любой вопрос по теме;

– использование «низких» слов и сравнений в связи с темой;

– взгляд вниз, мелкие жесты руками и пальцами;

– уверенный, знающий тон;

– при обсуждении темы взгляд и движения, направленные сверху вниз, ладонью вниз.

Примеры.

– Литературоведение – это, конечно, не наука, и не искусство, а просто определенная область человеческой деятельности, вероятно, не самая важная и ответственная.

– Я много лет работаю в искусстве, и моя компетен-

ция подтверждена многочисленными наградами – государственными и частными.

– Имея двадцатилетний опыт работы в рассматриваемой области, могу вас заверить, что никакие тонкости не ускользнули от моего внимания.

– Мы рассмотрим сегодня тему обольщения как один из многих аспектов общей темы отношений между мужчиной и женщиной.

– А сейчас я готов ответить на ваши вопросы – можете задавать любые и рассчитывать на полный, исчерпывающий ответ.

– В этой теме больших проблем уже не осталось – так, мелкие букашки скачут.

– (уверенно) Сегодня мы с вами рассмотрим тему романтической любви в стихах русских поэтов начала двадцатого века.

Оратор ниже темы:

– высказывания о теме как о важной, интересной, высокой, сложной, длительно существующей, «вечной»;

– пиетет к теме, ссылки на уважаемых людей, классиков;

– ссылки на свою (относительно) низкую или недостаточную квалификацию и малый опыт работы в теме;

– подчеркивание неисчерпаемости темы, существования множества проблем, узких для оратора мест и неясностей в ней;

– утверждение своей неготовности ответить на многие вопросы по теме;

– при обсуждении темы темп речи медленный;

– уважительные интонации;

– речь возвышенная, с паузами;

– использование «высоких» слов и сравнений;

– взгляд вверх, медленные крупные движения (руками, головой, телом);

– скромный тон;

– при обсуждении темы взгляд и движения, направленные снизу вверх, ладонями вверх.

Примеры.

– Тема любви – вечная, и, конечно, я не раскрою ее сегодня сколько-нибудь полно.

– Темой обращения планет вокруг Солнца занимались такие уважаемые люди и знаменитые ученые, как Николай Коперник, Тихо Браге, Исаак Ньютон.

– У меня есть что вам сегодня рассказать о ревности, хотя, конечно, мой личный опыт в этой теме еще незначителен и фрагментарен.

– Тема мастурбации исследована мной еще далеко недостаточно, в ней для меня еще много неясностей и узких мест.

– (медленно) Мы рассмотрим сегодня тему (уважительно; поднимая глаза вверх) Бога и Его атрибутов.

– Исследование темы антагонизма в человеческих отношениях непросто: разрешить ее – это значит подняться на Эверест и одновременно опуститься на дно Марианской впадины Тихого океана.

Упражнение 2.26

Определите по фрагменту речи, выше или ниже своей темы ставит себя оратор. Приведите свои примеры.

1. – Риторика – искусство древнее и уважаемое.

2. – Онанизм – порок не из главных, конечно.

3. – Я в делах сердечных не новичок, отнюдь; повидал немало и все главное уже давно понял.

4. – Понять теоретическую физику может только истинный Геракл, исполин духа.

5. – (медленно) Мы рассмотрим сегодня очень серьезную тему – сознание человека.

6. – (торопливо, небрежно) Кроме всего прочего, мне придется затронуть еще один аспект жизни человека в обществе – его самосознание.

Аудитория – тема. И, наконец, рассмотрим признаки, по которым можно определить, что оратор ставит выше – аудиторию или тему своего выступления.

Аудитория выше темы:

– тема преподносится оратором как простая, понятная, известная, примитивная, обыденная, знакомая, привычная, проходная;

– предъявление темы для слушателей на «детском» языке, с использованием примитивных сравнений;

– слова уважения и восхищения перед аудиторией как глубоко понимающей в теме, специализирующейся в ней и т. п.;

– представление темы как частной и не имеющей особой важности.

Примеры.

– Я расскажу вам, что такое рисунок и какие бывают инструменты рисования; это очень просто.

– Что такое свет и цвет, знает уже пятилетний малыш, поэтому теория живописи в моем изложении будет вам совершенно понятна и для вас весьма практична.

– Что такое международная политика? Не будем усложнять: это искусство перейти лужу, не замочив ног. Кто дальше и выше прыгнет – тот молодец. А кто не забрызгает окружающих – молодец двойне.

– Я счастлив сделать сообщение столь глубоко уважаемой аудитории, кругу истинных специалистов в теме моего доклада.

– Благодарю присутствующих за внимание к теме моего доклада, которая, скорее всего, является для вас достаточно частной, но тем не менее представляет, надеюсь, некоторый интерес.

Аудитория ниже темы:

– тема преподносится оратором как сложная, глубокая, непонятная, неизвестная, совершенно незнакомая, непривычная, значимая, сакральная, недоступная профанам;

– представление темы как важной, актуальной и сложной для аудитории, требующей специальных знаний, больших усилий, глубокого и серьезного понима-

ния, профессионализма, широты взгляда, большого ума, философской культуры, тонкости восприятия;

– описание темы на узкопрофессиональном языке, значительная часть которого непонятна аудитории, использование иностранных слов, сложных философских категорий и т. п.;

– замечания в адрес аудитории типа того, что для глубокого понимания темы надо дорасти, что это не всем дано, требует большой настойчивости и самоотверженности и т. п.;

– использование для введения и раскрытия темы высокого стиля, «высоких» метафор и сравнений (с богами, героями, величественными объектами, архетипами и т. п.).

Примеры.

– (на уроке литературы) Вы пока еще дети, но попробуйте все же представить себе большую любовь взрослого мужчины к женщине его мечты.

– Религия – это самое главное, самое сокровенное, что есть у человека.

– (обращаясь к старшеклассникам) Психология – это наука о ценностях и мотивах, о подсознании человека и его связи с сознательными процессами, в том числе дискурсивным и образным мышлением и эмоциональной сферой.

– Конечно, из моей лекции вы не поймете во всей глубине, что такое долг и доблесть; это категории, чья полнота раскрывается лишь людям со значительным жизненным опытом и достаточно широким сознанием.

– Поймите, география – это не просто наука о Земле: это один из китов, на которых держится вообще вся жизнь человеческая.

Упражнение 2.27

Определите по фрагменту речи, выше или ниже своей темы ставит оратор аудиторию. Приведите свои примеры.

1. – Я хочу, чтобы вы поняли, прониклись, оценили.

2. – Это не простая вещь – над ней наши деды и прадеды трудились веками.

3. – Это для вас, может быть, и маленький вопрос, но мы его все же обсудим.

4. – Это для вас несомненно важно и интересно.

5. – Мне немного совестно предлагать вниманию столь серьезных людей такую несложную проблему...

6. – Снизойдите до понимания...

Опытный слушатель умеет определить риторическую пирамиду по первым двум-трем фразам, иногда даже по первой фразе оратора. Ниже приведены примеры предъявления оратором своей пирамиды (она указана в скобках) первой же фразой речи.

– Бог – всему миру и всем людям начало, и это я постараюсь вам разобъяснить, дети мои. (пирамида проповедника)

– Сегодня я буду вам описывать неизвестную почти никому и весьма специфическую финансовую систему Португалии, которую сам же и создавал и которой руководил в течение последних двадцати лет. (пирамида эксперта)

– Сейчас я вам изложу свой план захвата королевского сундука с сокровищами; вы все тут разбойники опытные, так что сложностей в исполнении не предвидится. (пирамида начальника)

– Для меня – большая радость и почет выступать перед такой высокой аудиторией, и я, пользуясь случаем, расскажу вам о своем материнстве все без утайки. (пирамида слуги)

– Многоуважаемым членам ученого совета, несомненно, хорошо знакома важная тема, поднятая еще Лейбницем, много исследовавшаяся на протяжении всего XX века, и в одном из своих аспектов раскрытая в моей диссертации. (пирамида аспиранта)

– Почтенные господа! Примите пару шуток от чело-

века, шутить от природы вовсе не способного! (пирамида шута)

Упражнение 2.28

Придумайте первую фразу речи для каждой из следующих тем и трех тем по вашему выбору, предъявив в этой фразе риторическую пирамиду, которую вы сочтете правильной для данной речи. Укажите эту пирамиду.

1. Директор школы выступает перед выпускниками.

2. Начальник объясняет сотрудникам задачи отдела на следующий год.

3. Стареющий отец на своем дне рождения критикует своих взрослых детей.

4. Школьник поздравляет маму с днем рождения.

5. Сотрудники фирмы в шуточной форме поздравляют начальника с днем рождения.

6. Женщина среднего возраста прощает окончательно своего бывшего любовника, ее когда-то бросившего, и благодарит его за то хорошее, что у них было.

Упражнение 2.29

Произнесите речь на заданную тему с определенной вами риторической пирамидой. Подумайте, устроит ли эта пирамида ваших слушателей, и если нет, то какую пирамиду они хотели бы от вас услышать. Сочините соответствующую речь.

1. Бык-рекордсмен Гелиос объясняет пастуху Игнатию, что тот может быть спокойным за корову Тому, которую Гелиос собирается огулять: дело мастера боится.

2. Вовочка рассказывает родителям о своих поступках и безобразиях в школе, пытаясь привлечь их на свою сторону.

3. Хозяйка Аграфена ставит перед своим попугаем Клавдием проблему своего женского одиночества.

4. Дама Виолетта объясняет своему кактусу Коке, что ей нужно ехать в Крым отдыхать.

5. Директор фирмы «Киса-мурыса: помощь домашним животным» Маркел Маркелыч объясняет новой сек-

ретарше Улите ее обязанности.

6. Директор элитарной школы держит речь перед родителями первоклассников.

Динамика риторической пирамиды

Иногда оратору удобно поддерживать одну и ту же риторическую пирамиду на протяжении всей своей речи, но довольно часто ему оказывается полезно (или даже необходимо) ее менять, подчас незаметно для аудитории.

Это бывает, например, когда в начале выступления публика имеет свое мнение о риторической пирамиде, и вступать с ней в прямой конфликт оратор не хочет, хотя его пирамида совсем иная. В таком случае оратор может для начала принять ту пирамиду, которую ему навязывает зал, но постепенно добиться того, что аудитория примет его вариант пирамиды – под давлением информации, предоставленной оратором, событий, происходящих во время выступления, эмоций, владеющих залом, и т. д.

Другой вариант динамики риторической пирамиды возникает, когда в начале своей речи оратор предъявляет публике один ее вариант (и публика его принимает), а затем выстраивает свое выступление так, что слушатели к концу речи осозна*ют*, что риторическая пирамида «на самом деле» иная, и это их осознание заранее спланировано (коварным!) оратором.

Ниже перечислены наиболее часто встречающиеся задачи по динамике риторической пирамиды, которые может ставить себе оратор. Он может стремиться:

– поднять или опустить аудиторию относительно себя или темы;

– поднять или опустить тему в глазах аудитории;

– поднять или опустить свой собственный образ в глазах аудитории.

Иногда оратор может прямо высказать такого рода свои намерения, но в некоторых случаях ему лучше держать их в тайне от аудитории, чтобы ей казалось, что она сама «догадалась», «пришла к выводу» о том, что риторическая пирамида оказалась совсем не такой, какой

она виделась в начале выступления оратора.

Таким образом, в простейшем случае динамика риторической пирамиды планируется оратором так: он определяет *начальную риторическую пирамиду*, которую предъявит публике уже в первых фразах своего выступления, и *итоговую риторическую пирамиду*, которая должна возникнуть в сознании (или подсознании) слушателей к концу выступления или даже в послеречии.

Ниже приведены некоторые вполне корректные приемы смены пирамиды в течение выступления, которыми пользуются опытные ораторы для увеличения эффективности своей речи.

1. Оратор может вначале заявить тему (или ее аспект) как простую, привести наглядный и понятный аудитории пример и его разобрать, а потом поднять уровень рассмотрения и провести сложные теоретические выкладки, уже с трудом понятные аудитории.

В данном случае может, например, реализовываться такая динамика: пирамида начальника (оратор – аудитория – тема) – пирамида эксперта (оратор – тема – аудитория). А если бы оратор с самого начала ввел пирамиду эксперта, он мог бы потерять для себя значительную часть аудитории, заранее напуганной сложностью материала выступления. Таким образом, пирамида начальника как начальная риторическая пирамида в случае популярной беседы на сложные темы часто оказывается более адекватной, чем пирамида эксперта или проповедника – однако последними вполне можно завершать такую беседу, используя как итоговые риторические пирамиды, и демонстрируя аудитории, что в действительности тема существенно выше, чем это было показано в начале выступления.

2. Оратор может начать с весьма сложной и абстрактной темы, а затем перейти к ее частному случаю, на вид простому, но после такого введения приобретающему важный смысл. В данном случае реализуется, например, такая динамика: в качестве начальной выступает пирамида проповедника, а в качестве итоговой – пирамида

начальника, слуги или шута. Эффект от такой динамики может быть существенно выше, чем если оратор уже в начале речи активизирует итоговую пирамиду и с нее ни разу не сойдет.

3. Сильные результаты достигаются, когда опытный оратор меняет свое место в риторической пирамиде, опускаясь или поднимаясь по ней. Однако такие приемы не рекомендуются начинающему оратору, так как для этого нужно хорошее чувство аудитории и некоторые специальные навыки, которые образуются лишь с годами интенсивной ораторской практики. Читатель может самостоятельно подумать, какие эффекты возникают в аудитории и как они могут быть использованы, когда оратор применяет следующую динамику риторических пирамид:

а) Начальная – пирамида шута; итоговая – пирамида эксперта.

б) Начальная – пирамида слуги; итоговая – пирамида начальника.

в) Начальная – пирамида аспиранта; итоговая – пирамида проповедника.

Упражнение 2.30

а) Подумайте, какие виды динамики риторической пирамиды возникают в ваших выступлениях, и когда они вам помогают, а когда – мешают.

б) Подумайте, какие виды динамики риторической пирамиды для вас (в роли оратора; в роли слушателя) приемлемы, а какие – нет.

в) Отследите динамику риторической пирамиды в выступлениях ваших любимых (и нелюбимых) ораторов, обратив особое внимание на моменты переключения пирамиды и средства, которыми оратор этого достигает.

Упражнение 2.31

Какую динамику ораторской пирамиды вы бы предложили для следующих выступлений и трех выступлений по вашему выбору?

1. Речь молодой женщины перед своим мужем, явив-

шимся домой с работы на два часа позже и отключившего на это время свой телефон.

2. Объяснение популярное отца своим детям-дошкольникам, почему нехорошо драться и обижать друг друга.

3. Почему долги надо платить в срок? Объяснение этой истины своему другу, задолжавшему оратору некрупную сумму и не отдающему ее уже в третий раз.

Нежелательная динамика пирамиды

Иногда оратор сталкивается с ситуацией, когда зал или тема не подчиняются его воле и ораторская пирамида оказывается совсем не такой, какой ему бы хотелось (или какой он ее запланировал). Особенно трудным для выступающего испытанием является внезапная (для него) активизация пирамиды аспиранта (тема – аудитория – оратор) или шута (аудитория – тема – оратор), хотя оратор ставил себя на куда более высокую позицию по отношению к теме и аудитории. Однако если это случилось, то оратору лучше отдать себе в этом отчет и попытаться выправить ситуацию, не меняя пирамиды. Например, он может показать аудитории, что смиренно принял ее позицию, чем существенно смягчить ее отношение к нему в послеречии. Ниже приведены примеры таких реплик; оратору важно произносить их не формально, а с должным чувством.

– Я вижу, что рассматриваемая нами тема оказалась куда сложнее и глубже, чем это мне раньше казалось. Спасибо уважаемой аудитории.

– Я не рассчитывал на встречу со столь подготовленной и квалифицированной аудиторией. Прошу меня простить за недостаточный уровень подготовки.

– Всю критику моего доклада, прозвучавшую сегодня, я с благодарностью принимаю и постараюсь ее учесть в будущем.

– Если я кого обидел, извините пожалуйста дурака. Я безусловно не имел этого в виду.

Противоположный вариант нежелательной для оратора динамики риторической пирамиды заключается в

том, что аудитория ставит его или тему слишком высоко, например, навязывает ему пирамиду проповедника (тема – оратор – аудитория) или эксперта (оратор – тема – аудитория), хотя он начинал свое выступление с гораздо более для себя удобной и адекватной своим возможностям пирамиды слуги (аудитория – оратор – тема) и не намеревался с нее сходить. Однако спрофанировать себя или тему вопреки воле аудитории оратору достаточно сложно и чревато бунтом и полным конфузом, так что в большинстве случаев ему лучше принять упорно навязываемое аудиторией более высокое позиционирование темы и себя самого и действовать соответственно.

Упражнение 2.32

Подумайте, какие риторические пирамиды для данных тем для вас (неважно, по каким причинам) неприемлемы или неприятны, и попытайтесь придумать свое поведение в ситуации, когда слушатели навязывают вам эти пирамиды. Темы и ситуации речей в случае необходимости уточните самостоятельно.

Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору.

1. Объяснение ребенку, почему нехорошо обманывать родителей.
2. Оправдание перед родственником.
3. Призыв партнера к благородству.

Флаг оратора

Что оратор выставляет вперед? Этот пункт в подготовке оратора является необязательным, но весьма полезным.

Флаг оратора – это мысль, тезис или позиция, которую оратор выставляет в своем выступлении вперед и им «размахивает», то есть произносит несколько раз и с большим воодушевлением (или иной ярко выраженной эмоцией) в определенные моменты своего выступления.

Иногда флаг находится в подсознании оратора, и он пытается им размахивать перед аудиторией, сам того не замечая, что не очень эффективно и может вызывать не понятные оратору эффекты, особенно когда этот флаг действует на аудиторию, как красная тряпка на быка.

Оратору следует обратить особое внимание на флаг своего выступления и тщательно его обдумать, так как аудитория непременно обратит внимание на мысль, которую тот выразит в течение выступления несколько раз, притом в патетических местах или с эмоциональным нажимом.

Флаг в выступлении исполняет примерно ту же роль, что припев в песне – он представляет собой мысль настолько важную (ответственную, глубокую), что ее нельзя понять и оценить за один лишь раз и потому необходимо ее повторить многократно, чтобы всем стала ясна ее глубина, широта и важность.

Флаги бывают нескольких видов.

1. *Топовый флаг*. Это флаг, являющийся топом. Такой флаг сам по себе очевиден и авторитетен для аудитории, и оратор может на него опираться в любой нужный ему момент. Однако злоупотребление таким флагом в узких для оратора местах может вызвать у аудитории подозрение в его односторонности, предвзятости или (хуже) некомпетентности.

Примеры.

а) Тема речи: «Игрушка в жизни ребенка».

Аудитория: Родители малых детей.

Флаг: «Ребенок тянется к игрушкам».

б) Тема речи: «Кукла должна быть хорошо воспитанной».

Аудитория: Собственные куклы оратора (девочки десяти лет).

Флаг: «Невоспитанность никому не нравится».

2. *Поднимаемый флаг*. Этот флаг представляет собой утверждение, известное аудитории, но истинность и значимость которого в начале речи неочевидна для слушателей, и оратор в течение своего выступления доказывает

его справедливость и важность.

Примеры.

Тема речи: «Теща как фактор жизни молодого зятя».

Аудитория: молодожены.

Флаг: «От тещи многое зависит».

Тема речи: «Эмоции в жизни подростка».

Аудитория: Родители подростков.

Флаг: «Можно научить подростка управлять своими эмоциями».

3. *Разворачиваемый флаг.* Этот флаг представляет собой новую для аудитории мысль, которую оратор в течение выступления раскрывает и иллюстрирует с разных сторон, доказывая ее значимость.

Примеры.

Тема речи: «Старость как факт жизни».

Аудитория: пожилые люди.

Флаг: «Старость дает многие возможности».

Тема речи: «Радикальные перемены в жизни».

Аудитория: Страдающие от экзистенциального кризиса тридцатилетки.

Флаг: «Невозможно быть до конца откровенным с собой».

Упражнение 2.33

Подумайте, какие виды флагов вы (в роли оратора; в роли слушателя) призна*е*те, а какие – нет, и как это зависит от темы выступления. Какими флагами вы пользуетесь регулярно? Как к ним относится аудитория?

Упражнение 2.34

Для каждой из следующих тем и трех разных аудиторий по вашему выбору придумайте адекватные, на ваш взгляд, флаги, и определите, к какому виду (топовый, поднимаемый, разворачиваемый) они относятся.

1. «Породистые собаки».
2. «Культура отношений в семье».
3. «Искренность в любви – есть ли границы?».

Флаги можно различать по их акцентам по отношению к основным риторическим агентам – оратору, теме и аудитории. Например, бывают флаги, относящиеся к:

– оратору;
– теме;
– аудитории;
– паре «аудитория – оратор»;
– паре «аудитория – тема»;
– паре «оратор – тема».

Упражнение 2.35

Ниже приведены примеры флагов; определите, к каким риторическим агентам или их отношениям эти флаги относятся. Приведите свои аналогичные примеры.

1. Я вообще человек знающий.
2. Тема наша очень деликатная.
3. Вам до понимания всей глубины нашей темы еще расти и расти.
4. Это все не так просто, как кажется.
5. Я с детства интересуюсь собаками, и всегда у меня была собака, а то и две или три.
6. Много разных знаменитостей приходит ко мне на консультации.
7. Я – человек маленький.
8. Совершенства в любви не бывает – о нем можно лишь мечтать.
9. Почему у вас такие глупые лица и вопросы? Не понимаю…
10. Вам бы все шуметь да хихикать… Помолчите лучше и послушайте меня!

Неосознанные флаги. В речи нередко встречаются слова или реплики, которые оратор, сам не замечая того, в течение своего выступления повторяет с эмоциональным нажимом несколько раз с малыми вариациями (или вообще без них) – это *неосознанные флаги*. Аудитория обычно замечает такие флаги и делает из них свои выводы, которые оратору непонятны и могут идти сильно

вразрез с его целями – как пафосом, так и личными. Поэтому оратору, особенно начинающему, следует тщательно следить за своими словами и непременно прослушивать свои речи в записи, отыскивая свои эмоционально окрашенные повторяющиеся фразы (неосознанные флаги) и стараясь, чтобы в следующих выступлениях они без его воли в речи уже не появлялись.

Примеры неосознанных флагов некоторых ораторов:

– Вы все такие здесь умные собрались.

– Нехорошо получается.

– Ну, думаю, справимся.

– Горькая наша жизнь.

– Не будем грустить.

– Многие из вас могут сомневаться.

Неосознанные флаги следует отличать от *смазочных слов* и выражений, которые не несут никакого смысла в речи, но помогают оратору заполнить паузу, необходимую ему, чтобы перейти с одной темы на другую или просто подумать (например, сформулировать сложную мысль). Классические примеры смазок – это слова-междометия: «вот», «э...», «ммм..», «нуу...», «н-да». У многих ораторов есть свои личные смазочные слова и выражения, которые, вообще говоря, имеют какой-то смысл, но в устах данного оратора его теряют. В качестве таких выражений нередко используются: «на самом деле», «как бы», «так сказать», «как сказать», «конечно», «бывает такое», «в некотором роде», «таким вот образом оно происходило» и т. п., а также жаргонизмы, лишенные в устах данного оратора экспрессивной и эмоциональной окраски (типа: «Такая вот блин история».)

Смазочные слова и выражения не несут не только смысла, но и эмоциональной нагрузки, и по этому признаку слушателям их легко отличить от флагов. Сам оратор, однако, может не заметить, как вроде бы не значимое для его выступления слово, внешне похожее на смазочное, прокрадывается в его речь и получает в ней эмоциональную окраску – и это как раз означает, что оно фактически является неосознанным флагом.

Упражнение 2.36

Последите за другими ораторами: какие неосознанные флаги они демонстрируют и какие смазочные слова и выражения они используют?

Опоры оратора

На что опирается оратор? Оратор не может выступать «просто так»: все-таки выступление это всегда в некотором смысле единоборство одного со многими, и потому этот «один», то есть выступающий, должен на что-то опираться, сознательно или бессознательно.

Ниже перечислены некоторые наиболее распространенные опоры оратора. Для чего оратору нужно осознавать свои опоры? Одна из причин заключается в том, что все выступления отличаются друг от друга, так что в принципе для каждого выступления оратору нужны опоры, соответствующие его теме, аудитории и другим факторам, и имеются ли такие опоры у оратора, ему лучше понять заранее, чтобы в случае необходимости обзавестись нужными. Ниже рассматриваются четыре вида опор оратора: персональные, профессиональные, тематические и ситуативные.

Персональные опоры. Это опоры оратора, которые не зависят ни от конкретной темы, ни от аудитории, но связаны с личными качествами самого оратора. Это могут быть следующие его умения и способности:

– умение гладко говорить;

– умение быстро соображать;

– логика;

– структурное мышление и изложение;

– умение хорошо выражать свои мысли в словах;

– умение находить выразительные сравнения и метафоры;

– добродушие, доброжелательность;

– высокая энергия, напор;

– мудрость;

– личная харизма;
– чувство юмора;
– быстрая реакция;
– дипломатичность;
– умение не поддаваться собственным эмоциям;
– любовь к выступлениям, слушателям;
– глубокое желание публично просвещать и наставлять.

Профессиональные опоры. Это качества и способности оратора, обеспечивающие его умение взаимодействовать с аудиторией. Ими могут быть:

– выразительная внешность;
– красивый голос;
– способность гипнотического воздействия на зал;
– артистизм;
– способность увлечь публику, «заразить» ее своим энтузиазмом;
– обаяние, умение нравиться аудитории;
– умение дисциплинировать, быстро успокоить зал;
– способность быстро реагировать на ситуацию в зале;
– умение чувствовать настроение зала;
– умение нужным образом настроить зал;
– умение не поддаваться эмоциям аудитории;
– навыки ведения дискуссии в зале;
– умение приводить простые и ясные аудитории примеры;
– умение найти адекватные аудитории аргументы;
– умение правильно отвечать на вопросы из зала;
– умение убеждать аудиторию;
– опыт публичных выступлений;
– владение общими и специальными ораторскими техниками (о них речь в гл. 3).

Тематические опоры. Это опоры оратора, связанные с темой выступления. Например, ими могут быть:

– опыт и высокая квалификация оратора в теме;
– хорошая информированность оратора в теме;
– опыт выступлений на данную тему;

– авторитет темы в глазах аудитории;

– тщательная предварительная подготовка выступления;

– опыт выступлений на данную тему;

– личные знакомства оратора с авторитетами по теме выступления;

– убежденность (уверенность) оратора в своих позициях и идеалах.

Ситуативные опоры. Это опоры оратора, связанные с конкретной ситуацией выступления, и в первую очередь с собравшейся аудиторией. Это, например:

– высокая заинтересованность аудитории в теме или в самом ораторе;

– хорошее знакомство оратора с аудиторией или ее частью (характерно для гомилетики);

– доверие аудитории к оратору;

– нравственное чувство аудитории;

– эмоции аудитории;

– понятливость аудитории;

– хорошие вопросы из зала;

– личное знакомство оратора с авторитетными для данной аудитории людьми;

– доброжелательность, снисходительность аудитории;

– внимание аудитории;

– серьезное отношение аудитории к теме и к оратору;

– высокая квалификация аудитории;

– хорошая акустика в аудитории;

– полный или почти полный зал.

Упражнение 2.37

Ответьте на следующие вопросы.

1. Какими ораторскими опорами вы пользуетесь, а какими – нет, хотя могли бы?

2. Какие ораторские опоры вы хотели бы освоить?

3. Каким ораторским умениям вы хотели бы научиться? Какие опоры вы бы при этом получили?

4. Какими опорами пользуются окружающие вас ораторы? Каких опор им не хватает?

5. Какими пунктами вы хотели бы продолжить приведенные выше списки ораторских опор?

Упражнение 2.38

Подумайте, какие опоры необходимы и какие желательны для успеха оратора, выступающего на следующие темы перед указанными аудиториями.

Аналогичный вопрос для трех тем по вашему выбору.

1. Тема: «Правила дорожного движения».

Аудитории: первоклассники; ученики курсов вождения; проштрафившиеся водители.

2. «Новейшие открытия в астрономии».

Аудитории: публика в планетарии; старшеклассники на уроке астрономии; студенты-астрономы.

3. «Обида и способы ее преодоления».

Аудитории: молодожены; молодые незамужние женщины; семейные пары среднего возраста; игрушки десятилетней девочки; участники психологического тренинга по управлению эмоциями.

Глава 3

ТЕХНИКА ВЫСТУПЛЕНИЯ

В этой главе мы рассмотрим ситуацию в зале, когда подготовка оратора – хуже ли, лучше ли проведенная – уже закончена, и происходит его непосредственная встреча с аудиторией: выступление и ответы на вопросы слушателей.

Предварительные замечания

Прямо перед выступлением. Актеры классической театральной школы XX века приезжали в театр за два часа до начала спектакля (и даже раньше) и затем готовились к представлению, входя в свой образ. И любому серьезному оратору будет очень полезно в течение часа перед выступлением не заниматься ничем другим, кроме как актуально «надевать на себя» созданный ранее ораторский образ и настраиваться на аудиторию, сидя в уединении где-то за сценой или же находясь прямо в зале и наблюдая, как он постепенно наполняется. Даже и в случае частной речи, адресованной аудитории из двух-трех человек или даже одному-единственному партнеру, оратору следует немного посидеть, молча готовясь к речи и чувствуя (кто эмоционально, а кто и прямо физически), как на него надевается ораторский образ и идет настройка на аудиторию. У оратора с опытом то и другое происходит как бы само собой: нужно лишь подставить свои голову и тело под ораторский образ, а наденется он сам; и аналогично с аудиторией: нужно лишь направить свое внимание на нее, а настройка произойдет сама собой: ора-

тор почувствует настроение зала, его ментальность, готовность к принятию идей и энергии выступающего.

Если же это «само собой» не срабатывает, то можно предположить, что оратор сознательно или подсознательно не хочет выступать: например, он не удовлетворен своей подготовкой и стыдится созданного им ораторского образа, или ему не нравится (и даже вызывает опасения) аудитория, или имеет место и то, и другое.

Состояние сознания и ответственность оратора. Ситуация, когда на человека направлено одновременное внимание нескольких (иногда очень многих) людей, является для подсознания напряженной, даже если от выступления мало что зависит с внешнесоциальной точки зрения. Иными словами, при выходе на сцену у оратора обязательно меняется (по сравнению с обычным) состояние сознания, а также манеры двигаться, жестикулировать и говорить; нередко меняется тембр голоса и даже цвет глаз (не говоря о том, что они у многих ораторов «загораются»). Это связано с тем, что оратор, выходя к микрофону, иногда сам того не желая, подсознательно подключается к архетипу Народоводителя, Просветителя, Владыки Умов и подобных им. Большинство начинающих ораторов, чувствуя это подключение и ощущая соответствующие энергетические потоки, пугаются и внутренне съеживаются, пытаясь вернуться к обычному (привычному для себя вне сцены) состоянию сознания Маленького Человека, что ведет к потере необходимых для оратора качеств, и в первую очередь – определенной уверенности в себе: ведь как бы то ни было, раз уж оратор вышел на сцену, он ведет групповую ситуацию и отвечает за нее.

Поэтому со стороны оратора было бы методически неправильно начинать свое выступление следующим образом:

– (*взяв в руку микрофон, судорожно его сжать, ссутулиться, втянуть голову в плечи, посмотреть в зал взглядом испуганного затравленного зверька; дрожащим голосом*) Ой! Напрасно я все это затеял... Не надо было мне соглашаться выступать перед вами, тем более, что

подготовиться я толком не успел и сказать мне вам по сути нечего.

Безусловно, такое вступление в значительной мере отсоединит оратора от архетипов Просветителя, Народоводителя и Авторитетного Ученого Мужа, но не отключит его от аудитории и групповой ситуации в целом, то есть не сделает его маленьким человеком, отвечающим за свои слова только перед самим собой. Так или иначе, выходя на сцену, оратор несет ответственность за время и внимание всей слушающей его аудитории, и стать снова сугубо частным человеком ему удастся лишь спустя некоторое время после завершения речи.

Сила ораторского риторического образа. Оратор, особенно в начале своей речи, остро ощущает наработанный им в процессе подготовки ораторский образ речи; субъективно это переживается так: «Мне есть, чт*о* сказать залу и я *хочу* ему это сказать!». При этом слово «хочу», выделенное выше курсивом, нередко ощущается оратором как выходящее за пределы его личного желания (намерения), то есть переходит в категорию объективного «надо» – как будто есть некая высшая санкция на трансляцию в зал подготовленной оратором речи, и если этого не сделать, то оратору будет плохо. И так оно и есть: каждому оратору знакомо чувство острого неудовлетворения, доходящего иногда до нервного истощения, когда ему не удалось донести до аудитории подготовленного содержания – при том, что аудитория как таковая может быть совершенно довольна его выступлением.

В чем же тут дело? Оно заключается в том, что ораторский риторический образ не есть чисто ментальный продукт – он, помимо информации, содержит в себе силу, которая способна воздействовать на аудиторию, менять ей сознание и вводить ее в гипнотическое состояние (легкий транс), и эта сила должна в процессе выступления реализоваться, перейдя из ораторского образа в групповой или по крайней мере в индивидуальные риторические образы. Если же ни того, ни другого не происходит, то эта сила «набрасывается» на оратора и жучит его весьма немило-

сердно. Аналогично, актеры, снявшиеся в фильме, который впоследствии не показывается публике, или участвующие в якобы прямом эфире телевидения, который (как впоследствии выясняется) не состоялся, получают вполне объективные психологические и энергетические удары, равные по силе той энергии, которую они потратили на съемках.

Поэтому опытный оратор не создает ораторский образ сильнее, чем тот, что может быть передан аудитории и воспринят ею, и старается не готовить слишком жесткую программу, чтобы быть в состоянии скорректировать ораторский образ в соответствии с актуально собравшейся аудиторией прямо в процессе своего выступления.

Иными словами, позиция, которая нередко заявляется неопытными ораторами, и звучащая так: «Моя задача – тщательно подготовить выступление и выразительно выступить, а уж как публика воспримет и оценит мою речь – это ее заботы, меня не касающиеся», – такая позиция чаще всего ведет к неадекватности оратора на сцене и его глубокой (часто вытесненной в подсознание) неудовлетворенности собой и аудиторией.

Ораторская речь. Речь оратора принципиально отличается от обычной человеческой речи, звучащей в бытовом общении. Оратор адресует свои слова, смыслы и эмоции группе людей, объединенных в единое целое. (По крайней мере, в этой книге рассматриваются преимущественно такие выступления.) А группа – это не индивид: она больше и инертнее, до нее медленнее «доходит» и она «тупее» своих средних представителей, а потому нуждается в более мощных и ярких выразительных средствах, чем отдельные индивиды. Зато если оратору удается довести до сведения аудитории в целом какую-либо мысль или позицию, пробудить в аудитории общую эмоцию, это производит на каждого слушателя большое впечатление, которое остается с ним надолго; иными словами, возникающий эффект существенно превосходит то, что можно получить без объединения аудитории.

Что отсюда следует? А вот что: оратор не должен

торопиться и должен отслеживать «дохождение» своих трансляций до зала как единого целого. Оратор, который спрашивает зал в самом конце своего выступления: «Вам все было понятно?» – расписывается в своей низкой ораторской квалификации (если, конечно, эта фраза не является специальным приемом манипуляции слушателями). Во-первых, оратор должен постоянно следить за тем, чтобы залу было «понятно», а не вспоминать об этом лишь в конце выступления; а во-вторых, он должен ловить сигналы непонятности или невоспринятости аудиторией его мыслей и энергий сразу после их «запуска» в микрофон.

«Гладко было на бумаге, да забыли про овраги», – эта пословица часто применима к речам, в которых чувствуется, что оратор тщательно подготовил свое выступление, но забыл, что перед ним будет не один весьма сообразительный партнер-слушатель, а целая их компания, каждый член которой «тупит» по-своему. Если оратор рассчитывает на быстрое «схватывание» аудиторией материала, то он всегда ошибается, даже если аудитория хорошо подготовлена: групповой риторический образ формируется медленно, как слон или даже динозавр. А быстрая и невыразительная (пусть и информационно насыщенная) речь оратора не объединяет, а разъединяет слушателей, каждый из которых выделяет в ней что-то свое и на этом сосредотачивается, не чувствуя остальной аудитории.

Иначе говоря, объединение аудитории происходит, если речь оратора нетороплива, изобилует паузами и направлена на формирование группового образа, насыщенного энергетически в куда большей степени, чем информационно.

Интонационные акценты речи

Дальше мы будем рассматривать различные ораторские приемы, направленные на энергетическое насыщение речи, и начнем с простейшего приема, известного большинству людей со школы, весьма эффективного, но тем

не менее редко (в наше время) употребляемого ораторами.

Это прием, который в письменном тексте называется «выделением» – *курсивом*, р а з р я д к о й, **жирным шрифтом** или ПРОПИСНЫМИ БУКВАМИ. Кроме того, в письменном тексте существуют различные разделительные знаки: это, например, запятая, точка, абзац. Можно ли такое стилистическое разнообразие передать в устной речи? Несомненно, и здесь в помощь оратору здесь идет прием интонационного усиления.

Интонационное усиление и обогащение. Что это такое? Любое слово в речи оратор может произнести тише (но так, чтобы аудитория его все же услышала!) и громче. Но этого мало: еще это слово можно произнести, придав ему самые разные оттенки, выражаемые наречиями и деепричастиями, например: жизнерадостно, грустно, с тоской, грубо, нежно, хитро, прямодушно, соблазняя, отвергая, одобрительно, с отвращением, хмуро, ликуя, негодуя, приветствуя и т. д. Разница между речью оратора и обычными межличностными обменами заключается в том, что со сцены такого рода акценты весьма видны залу и обычно ярко им переживаются, то есть аудитория, как правило, поддерживает оратора, акцентирующего в речи то или иное слово интонацией, эмоцией или окрашивающего его иным способом. Это связано с тем, что монотонная речь оратора, не акцентирующего ничего в ней, воспринимается слушателями с большим трудом, а отдельные (даже лишь слегка) акцентированные оратором слова нередко звучат для аудитории ярко и впечатляюще. Таким образом, хотя оратор, казалось бы, потратил на постановку акцента совсем немного усилий, эффект от него (акцента) может быть весьма значительным. Это особенно относится к ораторам, для которых первостепенную значимость имеет прямой смысл ими сказанного, информация, заключенная в их речи. Однако отсутствие акцентов в информационно-насыщенной речи делает ее малоудобоваримой, а порой и вовсе не понятной публике в таком аспекте: «Что же все-таки для оратора важно, а

что второстепенно?» Для него самого ответ на этот вопрос обычно самоочевиден, а вот публику этот вопрос волнует, и невредно ей на него прямо или косвенно ответить – например, делая интонационные акценты.

Однако и не это является главной причиной для того, чтобы делать интонационные акценты. Главная же причина заключается в том, что интонационные усиления и обогащения существенно уточняют или иногда даже резко меняют смысл фраз оратора (это, кстати говоря, относится и к обыденной речи, но там люди обычно делают интонационные акценты, добиваясь правильного понимания партнерами). В качестве примера: сравните смысл следующих фраз оратора; интонационно акцентированные оратором слова выделены курсивом.

– *Подружки* Пушкина часто влюблялись в него.
– Подружки *Пушкина* часто влюблялись в него.
– Подружки Пушкина *часто* влюблялись в него.
– Подружки Пушкина часто *влюблялись* в него.
– *В молодости* я убил человека.
– В молодости *я* убил человека.
– В молодости я *убил* человека.
– В молодости я убил *человека*.

Упражнение 3.1

Поставьте интонационное усиление на различных словах следующих фраз и подумайте, какие от этого дополнительные смыслы приобретают эти фразы.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. На площади возник стремительно скачущий черный всадник на рыжем коне.
2. Казнить нельзя помиловать.
3. Сусанна мне очень нравится как сотрудница.

Упражнение 3.2

Произнесите указанные ниже фразы, интонационно обогатив (наделив) выделенное курсивом слово указанными качествами и тремя качествами по своему выбору.

Запишите себя на диктофон или на видео и прослушайте запись. Добивайтесь ощутимой выразительности.

1. – Это *серьезный* вопрос.

Качества: грустно; вяло; торжественно; презрительно; ликуя.

2. – Ну и кто наш *герой* после этого – человек или собака?

Качества: грубо; почтительно; снисходительно; уничтожая на месте; рассудительно.

3. – Никогда еще в истории нашего города не было *такого*.

Качества: восхищенно; смущенно; сладострастно; робко; испуганно.

Интонационное ослабление. Это сниженный акцент на слове; в письменном тексте ему соответствует уменьшенный кегль (размер) слова или взятие его в скобки.

Интонационное ослабление может быть достигнуто двумя способами: можно просто произнести слово (или выражение, или фразу) тише, чем звучит остальная речь, а можно дополнительно придать слову незначительность специальной интонацией (нередко вместе с выражением лица и жестом), выражающей отношение оратора к данному слову как к незначительному, мелкому, не достойному серьезного обсуждения и, возможно, даже упоминания.

Упражнение 3.3

Произнесите следующие фразы, акцентировав интонационно находящиеся в скобках слова как малозначительные для оратора или аудитории.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Я нашел в Танзании пять видов новых животных (и еще два мелких неизвестных растения).

2. – Настоящий мужчина должен быть ответственным и состоятельным; (хорошо еще, если к тому же он добр или красив).

3. – У нас в доме сейчас гостит несколько моих друзей детства (и еще одна девушка из провинции).

4. – Для подчиненного важны его изобретательность и умение ориентироваться в ситуации (и иногда стоит учитывать мнение начальника).

Мимика, жесты и пластика

Усилительная мимика. Оратор – не мим и не комик; более того, иногда его речь более, чем серьезна, и аудитория тоже. Если зал большой, то лицо оратора видно (особенно из задних рядов) плохо – так стоит ли ему заботиться о своей мимике? Тем более, если речь идет о выступлении по радио?

Ответ во всех этих случаях: безусловно, да, – так как мимика и голос связаны очень интимно, и человек, скованный мимически, непременно будет скован и в плане своих интонаций, и в отношении тембра голоса. И даже поток мыслей и слов, их выражающих, тоже, по мнению автора, зависит от мимики человека. Поэтому оратору при произнесении речи очень важно следить за своей мимикой и не жалеть усилий для мимического «сопровождения» своих эмоций, отношений, оценок и т. д. Мимика оратора не должна быть слишком выразительной, чтобы не шокировать аудиторию – но она должна вообще *быть*, и отражать психологическое состояние оратора. Читатель может в этом месте возразить, что мимика – это нечто весьма личное, и потому может быть неуместно на некоторых выступлениях. Однако физическое присутствие оратора на сцене – это тоже нечто личное, так что личный оттенок в выступлении оратора обязательно будет, и лучше, если оратор сделает это честно и прямо – и в первую очередь своей мимикой.

Что касается работы над мимикой, то для начинающего оратора достаточно будет просто ее освободить – то есть разрешить своему лицу выражать те эмоции и отношения, которые оратор выражает словами и интонаци-

ями. Для контроля читатель может сделать следующее упражнение.

Упражнение 3.4

Прочитайте следующие фразы (и пять фраз по своему выбору) с указанными интонациями и тремя интонациями по вашему выбору, стараясь быть максимально выразительным в своем голосе. Запишите себя на видео. Затем просмотрите свою запись, всматриваясь в свое лицо: насколько оно выражает те эмоции, позиции и оценки, которые вы вложили в свой голос?

1. – Я решительно ухожу от тебя, Настасья.

Интонации: решительно; умирая; торжественно; поучая; нежно; грубо; вежливо-отстраненно.

2. – Ну что же: я стар, но и мир этот тоже стар.

Интонации: высокомерно; твердо; огорченно; удрученно; обиженно; справедливо; догматично; неуверенно.

3. – Радостей у меня осталось немного... мои внуки и моя работа.

Интонации: с молодым задором; небрежно; с трепетом; как бы прощаясь навеки; сладко; нежно; пренебрежительно; щемя сердце.

Жестикуляция. Жестами оратор может делать очень многое; в чем-то оратор подобен дирижеру, у которого руки – основное внешнее средство управления оркестром. Многие ораторы жестикулируют, вообще не обращая внимания на свои жесты, и это неправильно, так как сознательное использование рук дает куда бо́льшие результаты (не говоря уже о том, что неудачная неосознанная жестикуляция может вызвать у зала не предусмотренные оратором реакции – например, смех в патетических местах речи).

В случае официальной, научной или очень серьезной речи не рекомендуется сильно размахивать руками, тем более в быстром темпе; однако медленные движения рук в целом и энергичные движения кистями и даже предплечьями будут адекватно восприняты почти в любой

речи. В то же время руки, неподвижно висящие по бокам оратора или неподвижно лежащие на пюпитре смотрятся довольно неестественно и безжизненно.

Жестикуляция оратора смотрится естественно, когда его руки что-то делают – а именно, управляют энергетическими потоками, транслируемыми оратором, или показывают что-то иное, например, изменение направления или уровня внимания оратора. Ниже приведены некоторые примеры таких ***направляющих жестов***.

1. Уходя в своей речи с обычных вещей и обращаясь к высоким материям, горним сферам и абстрактным понятиям, оратор поднимает руки вверх:

– Не будем пристрастны к проступку ребенка, съевшему без спроса банку варенья: (поднимая руки) любой человек – не ангел.

2. Наоборот, порассуждав некоторое время абстрактно или возвышенно, оратор, спускаясь на более конкретный уровень, делает жест руками, направленный вниз (при этом предварительно приподнять руки он должен незаметно для аудитории):

– Человеку важно жить по закону совести, например, (опуская руки) не грубить своим родителям.

3. Обобщая, оратор может сделать движение руками в стороны, полусогнув локти и кисти, словно обнимая руками шар диаметром в метр-полтора:

– Итак, вечером в воскресенье житель нашего города может пойти в парк гулять, или в кино, или в театр, или на дискотеку, или в цирк – словом, сфера его досуга (округленные руки в стороны) обширна!

4. Сужая свое высказывание и его конкретизируя, приводя частный пример, оратор может сделать движение кистью или пальцами руки, как бы беря в руку яблоко или зажимая пальцами спичечный коробок:

– В дом еды полно – ешьте хоть суп (движение слегка вниз рукой с полусогнутыми пальцами), хоть котлеты (то же движение), хоть пюре с огурчиками. (то же движение)

– На праздник хорошо сделать любимому небольшой

подарок, например, галстук (проводит рукой у шеи сверху вниз) или одеколон. (показывает пальцами, как будто держит коробочку)

5. Обращаясь к аудитории напрямую, оратор может подчеркнуть это жестом рук, направленных вперед (как будто вбрасывая мяч в задние ряды аудитории):

– Передаю из моей страны самые лучшие пожелания вам, дорогие друзья! (жест руками вперед)

6. Подчеркивая свое внимание к аудитории, оратор может развести руки в стороны, слегка согнув локти, а затем сделать движение ладонями вперед, соединив их вместе, как бы собирая энергию аудитории, после чего прижать руки к груди:

– Слушаю ваши вопросы, друзья. (жест, собирающий энергию аудитории)

– Вы же знаете: ваше мнение очень важно для меня. (тот же жест)

Упражнение 3.5

Придумайте жесты, которыми оратор может сопроводить следующие фразы и три фразы по вашему выбору. Используйте вышеперечисленные примеры жестов или найдите свои.

1. – Над нами – Бог!

2. – Не знаю, как обстоит дело с танцами области в целом, но в нашем городке – целых три танцевальных клуба!

3. – Да, за Пушкиным числились мелкие грешки – но он был Поэтом с большой буквы!

4. – Есть у меня для вас, уважаемые слушатели, парочка сюрпризов.

5. – Вообще врать детям – непедагогично, но соврать ребенку, что его шоколадка пропала, иногда можно.

6. – Вот так и бывает: утром вы плохо почистили зубы, днем поленились сделать гимнастику, а в итоге в старости – немощь и болезни.

Важную роль в речи играют ***акцентирующие жес-***

ты, выделяющие и окрашивающие определенное слово или мысль оратора. Чаще всего это движения одной рукой со слегка разведенными прямыми пальцами или рукой с согнутыми четырьмя пальцами и выпрямленным указательным пальцем (второй вариант дает более жесткий эффект). Жестче смотрятся движения руки в сторону ладони, мягче – тыльной стороной кисти вперед.

Регулируя свои акцентирующие жесты (многие из них бывают спонтанными и неосознанными, и второе нежелательно), оратор должен иметь в виду приведенные ниже априорные расстановки направлений, интуитивно понятные аудитории.

Сверху находятся Бог, ангелы, высокие и абстрактные понятия и архетипы, а также добро и этика (как таковые). Соответственно, апелляция к этим понятиям предполагает жесты, направленные вверх, но не вниз.

Внизу же находятся сатана и его приспешники, зло и порицаемые явления и объекты, конкретные вещи и сюжеты, и обращение к ним предполагает жесты, направленные вниз.

Прошлое находится сзади от оратора, а *будущее* – спереди и сверху от него, то есть где-то над аудиторией.

Аудитория находится спереди (и обычно немного вниз или вверх) от оратора.

Тыкать указательным пальцем можно в объекты, находящиеся внизу и сзади, но не сверху, не в будущее и не в аудиторию. Наверх и вперед лучше делать жесты рукой с открытой ладонью и слегка расставленными расслабленными пальцами.

Ниже приведены примеры некорректных жестов оратора, относящихся к выделенным словам.

– И пусть *Бог* (показывает указательным пальцем вверх) нас рассудит.

– Нашим потомкам (показывает указательным пальцем вперед-вверх) это уже не будет интересно.

– Это уже откровенно *плохо*. (жест рукой вверх)

– *Давно* это было. (выводит ладонь вперед)

– Уймитесь, наконец, *дети*! (указательным пальцем гневно тычет в аудиторию)

А вот какие жесты были бы в этих случаях более адекватными:

– И пусть Бог (показывает ладонью вверх) нас рассудит.

– Нашим потомкам (показывает ладонью вперед-вверх) это уже не будет интересно.

– Это уже откровенно плохо. (жест рукой вниз)

– Давно это было. (выводит ладонь назад)

– Уймитесь, наконец, дети! (выставляет ладони вперед)

Упражнение 3.6

В каждой из следующих фраз и в трех фразах по вашему выбору выделите значимое слово (или несколько) и акцентируйте его подходящей интонацией и адекватным жестом.

1. – Если вы собрались осенью в поход, будьте готовы и к дождю, и даже иногда к снегу.

2. – Бывал я и в Азии, и в Африке, и даже до Антарктиды добирался – холодища там!

3. – Не знаю, что будет с нами в далеком будущем, но в ближайшее время ничего хорошего нас не ждет.

4. – Дернул сом за удочку, заиграл пастух на дудочке.

Упражнение 3.7

а) Последите за направляющими и акцентирующими жестами окружающих вас и авторитетных для вас ораторов. При просмотре видео полезно иногда отключить звук.

б) Попытайтесь использовать изложенные выше приемы, а также находки, обнаруженные при выполнении а), в собственных выступлениях.

Движения тела. И в заключение несколько слов о положении тела оратора и его движениях. В наше время

микрофон чаще всего не фиксирован на сцене, так что оратор может ходить по ней и уж в любом случае он может двигать плечами и туловищем, и все такие движения должны осознаваться оратором, так как привлекают внимание аудитории и производят большее впечатление, чем при обычной бытовой речи.

Движения головой и плечами (плечевыми суставами) должны быть весьма ограничены и неторопливы. Оратор, который вертит в быстром темпе туда-сюда головой и крутит плечами, как негр, танцующий реггетон, производит на публику несерьезное впечатление. То же относится и к походке, если оратор перемещается по сцене: она должна быть неторопливой и аккуратной, как бы осторожной. Конечно, сказанное не относится к ситуации, когда оратор включает свою ипостась клоуна-акробата, прямо сообщив об этом публике – тогда он может вытворять со своим телом, что сочтет нужным, но недолго, а иначе речь превратится в иное по своей сущности представление.

Лучше если осанка оратора будет ровной; сгорбленная спина, наклон туловища вперед и обращение к своим ботинкам оратора не украшают.

Паузы

Пауза – важнейший инструмент оратора. Они бывают разные по смыслу, и слушателю их нужно уметь различать, а оратору – правильно использовать. Ниже описаны основные типы пауз, используемые ораторами, но это описание не полно, и читатель может его расширить и углубить с большой пользой для себя.

Театральная пауза. Эта пауза позволяет оратору акцентировать значимое слово в речи. Значимое слово (иногда оно бывает не одно, а два или три, редко больше) – весьма важное для оратора понятие, и оно отнюдь не тождественно понятию «ключевого слова», относящегося к логосу речи (см. гл. 1). Что же это такое? ***Значимое сло-***

во – это слово, играющее для оратора в данный момент речи существенно более важную роль, чем остальные используемые им слова, и оратору полезно уметь сделать на нем акцент. Один из видов акцента – интонационное усиление – мы уже рассмотрели выше, но есть и другой, не менее эффективный: это надлежащим образом оформленная пауза *перед* значимым словом, которую мы называем ***театральной паузой***. Чаще всего значимое слово произносится после театральной паузы с какой-либо акцентированной интонацией, отличной от интонации предшествующего фрагмента речи, то есть театральная пауза сочетается с интонационным усилением (обогащением).

Ниже приведены примеры использования театральных пауз в речи оратора; значимые слова выделены курсивом и выделяются оратором интонационно так, как указано в скобках перед ними.

– Сегодня у нас в зале присутствует наш любимый... (театральная пауза) (торжественно) *Порфирий Герасимович*!

– И вот представьте, что в этой трудной ситуации нам на помощь снова приходит... (театральная пауза) (радостно) *математика*!

– Я не знаю, чем вы руководствовались, задавая мне такой провокационный вопрос. По-моему, это было просто... (театральная пауза) (гневно) *подло*!

– Неужели бы я посмел предложить вниманию почтенной публики такой... (театральная пауза) (презрительно) *мелкий вопрос*?!

Упражнение 3.8

Ниже приведены примеры театральных пауз, которые оратор сделал перед значимыми словами (последние выделены курсивом). Какие интонационные обогащения этих слов вы бы ему посоветовали сделать?

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Я хотел бы сделать вам сейчас одно... *предложение*.

2. – То, что я собираюсь вам рассказать, не гипотеза и не фантазия: это, увы... *быль*.

3. – Хочу подчеркнуть, что к предложению предыдущего оратора у меня есть очень твердая позиция:... *никогда*!

Упражнение 3.9

Ниже приведены примеры фраз оратора. Уточните самостоятельно ситуацию и контекст его выступления, после чего выделите в каждой фразе значимое слово и определите интонацию, его естественно акцентирующую, а затем произнесите вслух эту фразу, сделав театральную паузу перед выбранным вами значимым словом. Запишите себя на диктофон и добейтесь естественности и выразительности звучания своего голоса.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Я не выбирал свою судьбу и тебя лично тоже, Агафья.

2. – Мои игрушки – они мои, и ничьи больше, всем это ясно?!

3. – Итак, повторяю еще раз: для нашей семьи на данный момент ничего лучше Крыма в качестве отпуска не предвидится.

Начальственная пауза. Эта пауза во многом противоположна театральной паузе. ***Начальственная пауза*** делается *после* произнесения оратором значимого слова и используется оратором для того, чтобы загрузить аудиторию энергией этого слова.

Делая начальственную паузу, оратор обычно делает движение головой в сторону зала или пристально смотрит в зал, как бы сопровождая глазами движение к публике только что произнесенного им значимого слова. Пауза выдерживается, пока оратор не убедится в том, что значимое слово долетело до аудитории и было ею воспринято; последнее внимательному оратору отлично заметно: аудитория как бы вжимается в кресла, меняется осанка

слушателей, выражение их лиц и общая энергетика зала, в том числе его эмоциональный фон.

Ниже приведены примеры использования оратором пауз начальника; значимое слово выделено курсивом и перед ним в скобках указан способ его интонационного выделения оратором.

– Эту мысль как крамольную я рекомендую всем (авторитетным тоном) *отослать подальше*!.. (пауза начальника)

– Я полагаю, что высказанная мною мысль верна (убежденно) *абсолютно*... (пауза начальника) и по ходу жизни вы в этом убедитесь сами.

– Вы, друзья мои, пока что еще только начинающие специалисты, по сути – (пренебрежительно) *недоросли*... (пауза начальника) и потому слушайте меня очень внимательно.

Упражнение 3.10

Ниже приведены примеры фраз оратора. Уточните ситуацию и контекст выступления, после чего выделите в фразе значимое слово, а также определите акцентирующую его интонацию и произнесите вслух эту фразу, сделав начальственную паузу после этого слова. Запишите себя на диктофон. Вслушайтесь в свое молчание.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Мы здесь собрались все вместе с большим трудом и отнюдь не случайно.

2. – Иногда человек человеку друг, а иногда и волком оборачивается.

3. – Не спеши каяться, спеши не грешить и свою добродетель пестовать.

Упражнение 3.11

В каждой из следующих фраз определите наиболее значимое для аудитории слово и перестройте эту фразу так, чтобы было удобно сказать ее, сделав паузу начальника после выбранного вами слова. (Ситуацию уточните

самостоятельно.) Произнесите вслух эту фразу, записав себя на диктофон, и прислушайтесь к своему молчанию во время начальственной паузы: впечатлило ли оно вас?

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Из людей лучше всех адаптированы к жизни на Земле африканские пигмеи.

2. – Из озера Байкал вытекает прекрасная чистая полноводная река Ангара.

3. – Школьники, особенно младшеклассники, нуждаются в непрерывном контроле и управлении учителя.

Разница между театральной и начальственной паузами принципиальна. Театральная пауза собирает энергию в значимом слове, но оно остается над головой оратора, и отправится ли оно к слушателям – это еще вопрос. Может быть, оратору нужно, чтобы эта энергия некоторое время повисела у него над головой, или ему вообще жалко с ней прощаться, и тогда к слушателям она (почти) не полетит. Таким образом, театральные паузы используют ораторы, которым важно находиться в сильном энергетическом потоке, собирая на себе энергию публики; наоборот, паузы начальника характерны для оратора, который стремится произвести впечатление на аудиторию, «загрузить» ее своими идеями, позициями, эмоциями и т. д.

Упражнение 3.12

а) Последите за окружающими вас ораторами: какие значимые слова они выбирают и какие паузы они предпочитают делать: театральные или начальственные? Насколько их поведение адекватно запросам аудитории?

б) Постарайтесь сознательно использовать в своих речах театральные и начальственные паузы в зависимости от ваших намерений.

Окаймляющая пауза. В некоторых случаях оратор окружает значимое слово паузами с обеих сторон, используя как театральную, так и начальственную паузы,

и создавая тем самым вокруг значимого слова ***окаймляющую паузу***. Это сильный прием, если он правильно выполняется, и им можно «задавить» аудиторию, так что не следует им злоупотреблять. Как же он исполняется? Это происходит в три этапа:

а) во время театральной паузы оратор собирает энергию (от ораторского образа и от аудитории);

б) затем оратор произносит значимое слово, насыщая его накопленной энергией;

в) и после этого во время начальственной паузы отправляет его в аудиторию и следит, чтобы оно достигло слушателей.

Ниже приведены примеры использования оратором окаймляющей паузы. Значимые слова выделены курсивом и произносятся с интонационным ударением.

– Хочу вас обрадовать: нам предстоит встреча с (театральная пауза) *географией* (начальственная пауза) – самой важной и интересной из наук!

– Вы спросите меня: когда же можно сдаться врагу? И я вам отвечу так: (театральная пауза) *никогда*! (начальственная пауза)

– (театральная пауза) *Здравствуйте!* (начальственная пауза) (ослепительно улыбается)

Упражнение 3.13

Выделите в следующих фразах оратора значимые слова. После этого произнесите эти фразы вслух, выделив значимые слова интонационно и окаймляющими паузами. Запишите себя на диктофон и прослушайте запись.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Как говорит пословица: каши маслом не испортишь!

2. – Мы уж давно в XXI веке живем, а кажется иногда, что в XIX.

3. – Кризис приходит неожиданно, особенно в сорокалетнем возрасте, когда мужчине кажется, что он уже все про себя и про женщин знает.

Упражнение 3.14

Выделите в следующих фразах оратора значимые слова. После этого произнесите эти фразы вслух, выделив значимые слова интонационно и сделав:

а) театральную паузу;

б) начальственную паузу;

в) окаймляющую паузу.

Запишите себя на диктофон и прослушайте запись, определив, какая пауза оказалась наиболее адекватной.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Не зная броду, лучше не соваться в воду – и особенно это важно, когда жизнь начинает клониться к закату.

2. – Важно не доводить себя до такой стадии, когда и голова уже трещит, и спина болит повсеместно.

3. – Геомагнитные бури влияют на человека больше, чем ему кажется, особенно в молодости.

Упражнение 3.15

а) Последите за окружающими вас и авторитетными для вас ораторами – используют ли они окаймляющие паузы и в каких случаях? Насколько уместны эти паузы и не лучше ли было их заменить на театральные или начальственные?

б) Поучитесь в жизни определять моменты для окаймляющих пауз и их использовать. Последите за реакциями аудитории.

Темповые паузы. Для того чтобы речь не превращалась в сплошной поток, оратору следует научиться делать паузы, соответствующие запятой, точке, абзацу и концу главы письменного текста; эти паузы регулируют темп речи оратора и потому мы их назовем ***темповыми паузами***. Ниже они так и называются: *пауза-запятая*, *пауза-точка*, *пауза-абзац*, *пауза-конца-главы*. Оратору полезно научиться сочетать эти паузы с определенным телесным поведением и жестами, например:

– во время *паузы-запятой* сделать длинный вдох;

– во время *паузы-точки* сделать длинный вдох и бросить взгляд на аудиторию;

– во время *паузы-абзаца* сделать вдох, выдох и еще один вдох и в это время обвести аудиторию взглядом (вариант: слегка кивнуть аудитории);

– во время *паузы-конца-главы* сначала посмотреть на аудиторию, а потом обратиться к своим записям, или стереть с доски то, что на ней написано, или вынуть слайд из проектора и т. п.

Темповые паузы отличаются от описанных выше (театральной, начальственной и окаймляющей) тем, что не подразумевают управляемого оратором обмена энергией с залом; основная их функция – чисто информационная: они помогают слушателям разделять речь оратора на смысловые куски. Кроме того, темповые паузы дают аудитории возможность перевести дух и усвоить очередной кусок ораторской энергии, отправив его в подсознание.

Отсутствие темповых пауз чрезвычайно затрудняет аудитории понимание речи оратора, превращая ее в своего рода поток сознания, за которым ускользает смысл. Впрочем, в некоторых случаях (скажем, наведение на аудиторию гипнотического транса) это именно то, что нужно оратору.

Упражнение 3.16

Выучите наизусть кусок письменного текста (можно стихотворного) и начитайте его на диктофон, выдерживая все указанные выше темповые паузы и используя телесные приемы, описанные выше (или их удобную для вас модификацию). Читая стихи, выдерживайте паузу в конце строки как паузу-точку или паузу-запятую, в зависимости от смысла стиха.

Упражнение 3.17

а) Понаблюдайте за темповыми паузами в речах окружающих вас ораторов. Какие паузы они делают (паузы-запятые, паузы-точки и т. д.), а какие – нет? Какими они

телесными проявлениями сопровождают свои темповые паузы?

б) Найдите свои жесты для обозначения темповых пауз и постарайтесь их сознательно использовать в своих речах. Отследите реакцию слушателей.

Пауза раздумья. Оратор – человек, и не обязан мыслить и действовать (например, отвечать на вопросы из зала) мгновенно – он вполне может сделать небольшую паузу для того, чтобы обдумать свою следующую фразу. Такую паузу мы назовем ***паузой раздумья***, и она отличается от всех перечисленных выше типов пауз. Единственное, что должен сделать оратор, берущий паузу раздумья – отчетливо показать аудитории, чем он занимается во время этой паузы. Например, он может прямо сказать в зал: «Извините, я подумаю», – или: «Это важный вопрос, погодите, я настроюсь на ответ», – или просто поднять глаза вверх и показать всем своим видом, что он задумался, собирается с мыслями и вот-вот вернется в аудиторию и расскажет, что за мысли ему пришли по время паузы раздумья.

Важно понимать, что было бы совершенно некорректным со стороны оратора не вознаградить аудиторию за ее поддержку во время паузы раздумья и никак не сообщить ей о том, что же пришло ему в голову в это время, то есть «замылить» эту тему. Иначе говоря, оратор может взять себе паузу раздумья, но должен понимать, что в это время он берет у аудитории энергию взаймы и должен расплатиться с залом (желательно сразу) по окончании этой паузы, сообщив ему нечто, пришедшее ему в голову во время этой паузы.

Пауза раздумья отличается от темповой паузы тем, что является некоторым торможением естественно имеющейся в зале динамики, то есть слушатели в этот момент отчетливо *ждут* оратора и транслируют ему свою помощь – хотя бы в виде терпения, и соответственно оратор должен им это их терпение вознаградить – например, неожиданным поворотом темы, остроумным ответом, смешной

репризой и т. п.

Некорректные паузы. Оратор, делающий неправильные паузы в своей речи и вводящий ими аудиторию в замешательство и недоумение, ведет себя некорректно и сильно портит эффект от своей речи, а также подмачивает свою репутацию как оратора в целом. При этом ошибки оратора можно разделить на две группы:

1. Слишком большие паузы.
2. Непонятные паузы.

Слишком большая пауза в своем начале может быть понятна аудитории, но если оратор держит ее слишком долго, то она теряет свой первоначальный смысл и ведет к смазыванию речи, утере порядка, а иногда и хаосу и бунту аудитории.

Непонятные паузы – это большой грех оратора, и их следует всячески избегать. Дело в том, что пока оратор что-то говорит, он тем самым организует аудиторию, вынуждая ее хотя бы частично объединиться и слушать его слова; ей есть чем заняться. Но как только оратор прекращает речь, возникает вопрос о том, кто (или что) руководит процессом в аудитории, и если пауза непонятна, то перед аудиторией во весь рост встает вопрос: «Что сейчас здесь происходит?» – и этот момент означает, что оратор «теряет» аудиторию, а проще сказать, локально проваливает свое выступление.

И основное правило ораторской паузы может быть сформулировано так: «*Аудитории должен быть понятен смысл паузы, а также примерное время ее окончания*».

Риторический цикл

Риторические фазы. Оратору, читающему свою речь, может помочь такой образ. Начиная выражать определенную мысль и адресуя ее слушателям, оратор может представить себе парящий над залом пустой ***публичный кувшин***. Этот кувшин оратор данной своей мыслью (позицией, идеей, эмоцией) должен наполнить почти доверху

– так, чтобы содержимое кувшина не выливалось, но и не плескалось лишь на донышке. Быстро, невыразительно, неэмоционально, скороговоркой выраженная мысль способна принести в публичный кувшин лишь небольшое количество жидкости – скажем, столовую ложку. Наоборот, фраза, сказанная медленно, с чувством и должными акцентами, донесет до кувшина целый половник энергии – но и он не наполнит сразу кувшина, если тот пуст.

Объем публичного кувшина – величина, определяемая аудиторией, на протяжении выступления почти постоянная и не зависящая от оратора, что последнему следует отчетливо понимать. Что же это за величина? Если представлять себе процесс восприятия аудиторией речи как поедание пищи, то оно происходит не непрерывно, а порциями; такая порция по-английски называется «mouthful», как бы «полноротие», а по-русски – «кусок», «глоток». Этот свой «глоток» аудитория как целое производит из публичного кувшина, который наполняется оратором. Чем же наполняет кувшин оратор? Для этого мы будем употреблять термин ***ораторский квант***, понимая его как законченную мысль или мини-сюжет, который оратор транслирует в зал без существенного перерыва (паузы-абзаца). Условно говоря, ораторский квант представляет собой содержание очередного абзаца ораторской речи.

Искусство оратора заключается в том, чтобы формировать ораторские кванты таким образом, чтобы они соответствовали размеру публичного кувшина, и тактично управлять процессом «поедания» публикой содержимого этого кувшина.

Более подробно происходящее в аудитории описывает ***риторический цикл***, состоящий из четырех ***риторических фаз***. Этот ритм относится к произнесению оратором очередного «абзаца» своей речи – им может быть небольшая законченная мысль или рассмотрение, которое обычно длится от одной до четырех минут (желательно не более).

Риторическая фаза 1. **Затравка.** Оратор говорит текс-

тик-затравку, возбуждая интерес аудитории к следующему ораторскому кванту и в это время незаметно очищая публичный кувшин, то есть подготавливая аудиторию к восприятию следующего ораторского кванта – например, новой мысли или нового аспекта обсуждаемого сюжета.

Риторическая фаза 2. **Пред-пауза.** Здесь оратор делает паузу, собирая на себе внимание и энергию аудитории и формирует в своем сознании очередной ораторский квант на основе ораторского образа. Публичный кувшин пуст и чист.

Риторическая фаза 3. **Посылка.** Теперь оратор посылает аудитории ораторский квант – выражает в словах и жестах свою мысль или мини-сюжет (образ, позицию, аспект сюжета) и транслирует их аудитории, наполняя публичный кувшин.

Риторическая фаза 4. **Пост-пауза.** Здесь оратор умолкает и снова делает паузу. В это время посланный им аудитории на третьей фазе ораторский квант в сознании аудитории оформляется как единое целое внутри публичного кувшина. Затем содержимое публичного кувшина выливается из него в подсознание аудитории и превращается там в один из кусочков (мозаичин) группового риторического образа.

Комментарии. Теперь небольшие комментарии к риторическим фазам.

Фаза 1: затравка. Эта фаза преследует несколько целей, и прежде всего это задача сориентировать аудиторию в том, что будет происходить далее, и по возможности заинтересовать ее в следующем ораторском кванте.

Следует различать письменный и ораторский тексты. Если в письменном тексте затравка просто обозначает следующую тему (и этого, вообще говоря, достаточно), то в ораторской речи затравка должна как-то «зацепить» аудиторию, то есть пробудить ее интерес к очередному ораторскому кванту, так чтобы во время следующей за затравкой пред-паузы (фаза 2) оратор мог собрать общее внимание слушателей. Иначе говоря, затравка должна

быть сказана оратором так, чтобы оправдать (сделать понятной аудитории) идущую за ней пред-паузу. Самый простой способ для этого – задать в конце затравки аудитории вопрос (лучше риторический).

Примеры затравок:

– А сейчас мы с вами поговорим о другом аспекте депрессии – физиологическом. Знаете, что такое гормоны?

– А теперь некоторые важные подробности. Рассказать?

– И знаете, что увидел Иван-дурак, опустившись на самое дно моря?

– А теперь я буду вас интриговать.

– И вот ведь что еще выяснилось, самое пикантное притом.

– И тут произошло неожиданное.

– Однажды является ко мне во сне пророк Даниил и говорит:..

– Сначала я расскажу вам немного об истории этого вопроса, который тянется со времен средневековья. Понятно?

Фаза 2: пред-пауза. Комментатор происходящего в аудитории мог бы описать правильно сделанную оратором пред-паузу примерно так: «Зал молча заинтересованно смотрит на оратора, нетерпеливо ожидая (вариант: «радостно предвкушая») продолжение его речи».

Сам оратор во время пред-паузы собирает энергию интереса и внимания своих слушателей, объединяет и настраивает их на следующий ораторский квант (фаза 3) и настраивается на него сам, черпая его из ораторского образа или генерируя спонтанно («по вдохновению»). После этого в воображении и психике оратора происходит соединение энергии зала и планируемого ораторского кванта, в результате чего оратор ощущает в себе готовность оформить и озвучить этот квант адекватным для аудитории образом.

Длительность пред-паузы – очень тонкий момент. С одной стороны, оратор не должен испытывать терпение публики и затягивать паузу; с другой стороны, он должен

собрать нужную ему энергию зала, подняться на ней и сформировать ораторский квант, а это занимает некоторое время, особенно если тема ораторского кванта сложна. Как же начинающий оратор может оценить правильность своей пред-паузы? В конечном счете, по реакции публики по время пост-паузы; а эта реакция, если быть к публике внимательным, достаточно очевидна: либо аудитория бывает очарована, либо разочарована.

Фаза 3: посылка. На этой фазе оратор озвучивает ораторский квант, то есть очередной «абзац» своей речи, посылая его в сторону зала и наполняя им публичный кувшин. Он должен следить за тем, чтобы не переполнить кувшин (в этом случае публика не успевает за темпом речи и начинает ее пропускать мимо ушей), но и не оставить его слишком пустым (тогда публика скучает и чувствует неудовлетворенность). При этом оратору полезно не упускать из виду ни один из четырех риторических аспектов, то есть по возможности сделать так, чтобы его посылка залу была для аудиторией и позицией, и событием, и мыслью, и эмоцией, и вместе с тем представляла собой нечто законченное.

Различные приемы, которые можно использовать при формировании и озвучивании ораторского кванта, описаны в этой главе ниже (см. пункт «Специальные ораторские техники»).

Фаза 4: пост-пауза. На этой фазе оратор дает аудитории перевести дух и «проглотить» оттранслированную им на предыдущей фазе посылку, то есть перевести ее из группового сознания в подсознание. Там эта посылка трансформируется в элемент группового образа, то есть превращается в кусочек групповой мозаики, которая выстраивается в течение речи в сознании аудитории. Эти процессы оратором прямо уже не регулируются, но происходят как бы сами собой, и их качество тем выше, чем лучше организована (сплочена) аудитория и чем живее она воспринимает речь оратора.

Оратор же в это время направляет (и заталкивает) точно в публичный кувшин свою «посылку» аудитории,

отделяя от себя только что озвученный ораторский квант, причем иногда ему приходится этот квант буквально отсекать, чтобы тот к оратору не прилипал и не мешал дальнейшей динамике речи. Другими словами, во время пост-паузы в сознании оратора растворяется оттранслированная аудитории на третьей фазе посылка и возникает намек на тему следующего ораторского кванта.

Выдерживать четкий риторический ритм – задача, важная не только для оратора, но и для аудитории. Этот ритм можно сравнить с йоговским дыханием с паузами на вдохе и выдохе, а именно:

Затравка – пауза на выдохе.

Пред-пауза – вдох.

Посылка – пауза на вдохе.

Пост-пауза – выдох.

И если оратору удается установить такое ритмичное «дыхание» в своей речи, то оно быстро объединяет аудиторию и помогает созданию своеобразной мистерии, глубоко захватывающей и впечатляющей всех участников.

Не углубляясь в дальнейшие детали, автор здесь лишь заметит, что искусство оратора заключается, в частности, в том, чтобы, выйдя на сцену, сразу правильно определить объем публичного кувшина и поделить свою речь на такие ораторские кванты, чтобы они как раз умещались в этот кувшин. Найдя правильный ритм для риторического цикла и точно отслеживая его фазы, оратор чрезвычайно облегчает задачу и себе, и слушающей его публике, превращая свою речь в высокоэнергетичную мистерию. Наоборот, оратор, не соблюдающий соответствие между ораторскими квантами и размером публичного кувшина и пропускающий те или иные фазы ораторского цикла, сильно вредит и себе, и аудитории, затрудняя как произнесение речи, так и ее групповое восприятие, и одной лишь предварительной подготовкой речи эту ситуацию не исправишь: управлять динамикой риторического цикла нужно непосредственно «в деле», то есть во время произнесения речи.

Пропущенные фазы. Для того чтобы читателю стала более ясна роль каждой из риторических фаз, рассмотрим особенности речи ораторов, пропускающих данную фазу или уделяющих ей недостаточное внимание.

Оратор, пропускающий *первую* риторическую фазу и переходящий сразу ко второй, вводит аудиторию в недоумение – ей непонятно: чего он хочет? Каков смысл сделанной им паузы? Дело в том, что аудитория, заинтересованная в теме выступления или доброжелательная к оратору, готова дать ему свое внимание и энергетическую поддержку, но ей надо знать: на что именно? Если же оратор делает паузу, непонятную аудитории, она входит в растерянность и теряет единство: каждый слушатель начинает по-своему гадать, что же сейчас происходит, и зал рассыпается на мелкие кусочки, впадая в хаос.

Если же оратор пропускает и первую, и вторую фазу, и переходит без подготовки к третьей, то он сталкивается с непониманием публики того, что начался новый сюжет, и некоторое время и существенные силы оратора уходят на то, чтобы аудитория это поняла и должным образом настроилась. Говоря на нашем языке происходит следующее: публичный кувшин не настроен на восприятие ораторского кванта (горлышко кувшина направлено не в ту сторону), и квант летит мимо этого кувшина.

Оратор, пропускающий *вторую* риторическую фазу, не успевает собрать энергию аудитории и вынужден транслировать на третьей фазе свой ораторский квант лишь на своей личной энергии (пусть даже включая и энергию, скопленную при подготовке к выступлению), что сразу выдает оратора-дилетанта. И здесь дело не только в том, что личная энергия оратора обычно мала по сравнению с энергией аудитории (особенно большой и дружной) и потому мало впечатляет зал; важно еще и то, что аудитория, потратившая на оратора энергию своего внимания, ждет от него возврата этой энергии (пусть в трансформированном виде), и не получив последней, огорчается, раздражается или гневается: такой оратор подсознательно воспринимается аудиторией как торговец-жулик, ко-

торый, получив вперед деньги, не выдает покупателю товара на выданную ему сумму.

Кроме того, не делая пред-паузы, оратор не успевает актуализировать в своей активной памяти и энергетике необходимый для третьей фазы фрагмент ораторского риторического образа и четко сформировать очередной ораторский квант, и вынужден делать все это уже по ходу третьей фазы, что приводит к ошибкам, низкой эффективности и «вязкости» речи оратора.

Оратор, уделяющий мало внимания *третьей* риторической фазе, обычно говорит невнятно и обращается непонятно, к кому; иными словами, его ораторский квант мало что собой представляет и по большей части не долетает до публичного кувшина и очень слабо его наполняет. Ощущение от такой речи довольно неприятно; кажется, что оратор, если что-то и знает, то тщательно это скрывает от аудитории и вдобавок ее побаивается.

Такие ораторы любят провоцировать зал, нередко делают большие неоправданные паузы, говорят медленно и бессодержательно, выступая в качестве вампиров аудитории. Однако иногда это происходит не по злому умыслу оратора, а вследствие его неопытности, плохой подготовки, невротической неуверенности в себе и невладения основными ораторскими техниками.

Оратор, пропускающий *четвертую* риторическую фазу, склонен перегружать публику и не давать ей усвоить материал. Невыдерживание пост-паузы ведет к тому, что публичный кувшин переполняется оратором и содержание речи переливается через его край, то есть в конечном итоге не попадает в групповой риторический образ, да и индивидуальные образы тоже страдают (слушатели в какой-то момент отключаются от оратора). Кроме того, отсутствие пост-пауз вредит и самому оратору, существенно утяжеляя его сознание и не давая сосредоточиться на текущем моменте его речи.

Упражнение 3.18

Придумайте и произнесите речи на следующие темы

и на три темы по своему выбору, разделив их на ораторские кванты («абзацы»), и к каждому предусмотрите интересную затравку. Старайтесь соблюдать все четыре риторические фазы. Запишите себя на диктофон и прослушайте запись.

1. «Уборка квартиры: советы молодой хозяйке».
2. «Прогулка с собакой: начинающему собаководу».
3. «Почему не надо врать своим родителям. Назидание дошкольникам».
4. «Пять весомых причин для развода».

Упражнение 3.19

а) Проследите за интересными ораторами и постарайтесь ответить на следующие вопросы: делят ли они свою речь на ораторские кванты? какие затравки они используют? держат ли пред- и пост-паузы? Что в это время происходит в зале?

б) Последите за собой: в какой мере вы выдерживаете риторический цикл? Какие фазы у вас выпадают? Как на это реагирует аудитория? Запишите свои выступления на видео и изучите записи с этой точки зрения.

Взор оратора

Две функции взгляда. Весьма важным и для оратора, и для зала, и для общей динамики выступления является направления взгляда оратора и сопутствующее этому взгляду психологическое состояние оратора. Вообще, человеческий взгляд имеет две противоположные функции: сбора информации из мира и трансляции энергии в мир. Первая функция – *сенсорная*: это функция глаза как органа зрения, то есть восприятия световых лучей, идущих от окружающих человека материальных предметов. Вторую функцию можно назвать *психологической*, и она в некотором роде противоположна и заключается в том, что через свои глаза человек транслирует в мир свою волю, энергию и эмоции. Как именно это происходит, современ-

ная психология и физиология сказать толком не могут, но сам факт в культуре общепризнан и подтверждается ежедневной практикой общения, а также пословицами и поговорками, например: «Посмотрел – как рублем подарил».

У оратора все это усилено: часто его зрительное восприятие на сцене ярче, а его воля, транслируемая через взор, сильнее, чем в обычном состоянии сознания. Поэтому оратору следует очень ответственно относиться к своему взору и тем, что через него делается.

Направление взгляда. Начнем с того, куда может быть направлен взгляд оратора и как он может быть сфокусирован.

Оратор может направить свой взор в область *невидимого мира*, и во многих случаях это ему просто необходимо: например, когда он представляет себе или вспоминает что-либо, скажем, фрагмент ораторского образа, необходимую ему цитату и т. д. Обычный человек в таких случаях чаще закрывает или прикрывает глаза или смотрит в пол, но оратор не может себе этого позволить. Фокусируя свое внимание на идеальном объекте (например, на объекте своего внутреннего мира), оратор, чтобы ему не мешал внешний мир, может смотреть вверх-вперед, поднимая взгляд над залом, или же на аудиторию, но воспринимая ее в целом и расфокусировав взгляд, так чтобы отдельные лица воспринимались как туманные пятна и не мешали внутренней концентрации. Неправильными со стороны оратора в этой ситуации (концентрации на внутреннем мире, погружения в воспоминания и т. п.) были бы следующие варианты поведения:

– прикрыть глаза или крепко зажмуриться;
– уставиться в пол (и вообще смотреть вниз);
– повернуться к залу спиной или боком;
– смотреть вертикально вверх;
– закрыть лицо руками больше, чем на секунду.

Если же оратор смотрит на *внешний мир*, то у него есть разные варианты направления взгляда, и их следует освоить все и использовать осознанно, иначе возможны

сильные искажения энергетических и эмоциональных процессов, сопровождающих его речь.

В принципе, у оратора есть три основных варианта взгляда на зал: общий, фрагментарный и индивидуальный. А именно, он может смотреть:

– на зал в целом слегка рассеянным взором, не фиксируясь ни на каком конкретном слушателе или их группе – это ***общий взгляд***;

– на ту или иную часть зала (например, на галерку или крайнюю правую часть первых рядов) – это ***фрагментарный взгляд***;

– на отдельного слушателя – это ***индивидуальный взгляд***.

При этом его взгляд может быть:

– (преимущественно) воспринимающим;

– (преимущественно) воздействующим.

Таким образом, в принципе у оратора возможны общий, фрагментарный и индивидуальный взгляды на аудиторию, и каждый из этих трех взглядов в воспринимающим или воздействующем варианте – итого шесть способов взгляда на зал.

Как слушателю отличить воспринимающий взгляд оратора от воздействующего? В большинстве случаев разница очевидна, то есть у слушателя не возникает сомнений в том, *нажимает* ли оратор на него своим взглядом или же *изучает* его своими острыми глазками. Но если сомнения все же возникают, то можно просто прислушаться и приглядеться к тому, как и о чем говорит оратор и к кому он обращается. Ниже приведены некоторые примеры.

– (агрессивно) Вы не посмеете утверждать, что вам в принципе неинтересна история – она волнует каждого из собравшихся в этом зале! (воздействующий взгляд)

– (авторитетно) Запомните: каждое ваше действие важно для исполнения вашей миссии. (воздействующий взгляд)

– (убеждая) Поймите: мысль – это основа сознатель-

ного поведения человека, и не только человека. (воздействующий взгляд)

– Мне интересно, у собравшихся есть опыт разводов? (воспринимающий взгляд)

– Я на вас смотрю и радуюсь нашей встрече. (воспринимающий взгляд)

– Ну что, это вам смешно или все-таки дико? (воспринимающий взгляд)

Упражнение 3.20

Последите за собой и проанализируйте: какие из шести перечисленных ниже взглядов на аудиторию вы используете регулярно, какие изредка, а какие – никогда? Попытайтесь ответить на те же вопросы применительно к другим ораторам.

1. Общий воспринимающий.
2. Общий воздействующий.
3. Фрагментарный воспринимающий.
4. Фрагментарный воздействующий.
5. Индивидуальный воспринимающий.
6. Индивидуальный воздействующий.

Упражнение 3.21.

а) Отработайте воспринимающий и воздействующий взгляды в зал. (Вначале в роли вашей «аудитории» могут выступить домашние животные или игрушки.) В качестве поддержки используйте жесты, например выдвижение головы (руки) вперед при активизации воздействующего взгляда и, наоборот, назад – для воспринимающего.

б) Скажите следующие фразы и три фразы по своему выбору, активировав указанные типы взглядов на аудиторию.

1. – Я не позволю вам нарушать свое выступление. (воздействующий)

2. – Неужели вам непонятно? (воспринимающий)

3. – Поймите: это действительно неважно. (воздействующий)

4. – Интересно мне, каков же средний возраст нашей

аудитории? (воспринимающий)

5. – Мне кажется... я, конечно, не уверен, но все же мне кажется, что наша аудитория согласна со мной... (воспринимающий)

Динамика ораторского взгляда. В течение своего выступления оратор, глядя на аудиторию, так или иначе меняет способ своего взгляда на зал, и эта динамика очень важна не только для тех, на кого он смотрит, но и для тех, на кого он не смотрит. В принципе, каждый слушатель должен получить какую-то дозу внимания и воздействия от оратора, поэтому игнорировать своим взглядом какие-то части аудитории было бы со стороны оратора неправильно (иногда и опасно, кстати говоря: оратор всегда должен быть начеку!).

Иногда можно услышать такую рекомендацию начинающим и не уверенным в себе артистам и ораторам: выберите в зале приятного вам зрителя и смотрите на него. В какие-то моменты оратор может позволить себе получить поддержку от отдельного благоволящего к нему зрителя, но (по мнению автора этих строк) смотреть на протяжении не то, что всего выступления, но даже в течение минуты подряд на одного и того же слушателя было бы грубым нарушением ораторской этики; это также чревато сильной нежелательной деформацией общей энергетической ситуации в зале.

А как правильно? Во всяком случае, оратор в течение своего выступления должен периодически покрывать своими взглядами весь зал, причем сказанное относится как к воспринимающему, так и к воздействующему взглядам по отдельности. Это означает, в частности, что каждый слушатель должен время от времени чувствовать на себе как воспринимающий, так и воздействующий взгляды оратора, и хотя кажется, что для большой аудитории это нереально, тем не менее опытные ораторы умеют создавать у слушателей такое впечатление даже в концертных залах-тысячниках.

Готовясь к выступлению, оратору полезно прийти в

пустой зал и поделить его на фрагменты, в совокупности покрывающие его весь и достаточно компактные, чтобы осмотреть каждый такой фрагмент (заполненный публикой) за одну-две секунды. Такое деление очень поможет оратору в его периодическом фрагментарном осмотре зала: такой осмотр следует регулярно делать в течение выступления, не упуская из вида неудобные для рассмотрения части зала, например, края первых рядов.

Для оратора важны как общий, так и индивидуальный взгляды на зал, причем последний является весьма острым, так что здесь оратора подстерегают острые подводные камни. В аудитории всегда есть отдельные слушатели, привлекающие его внимание: или своим нарядом и манерами (возможно, дерзкими и вызывающими), или силой взгляда, от которого трудно оторваться, и в результате оратор со склонностью к индивидуальному взгляду в аудиторию смотрит в течение своего выступления лишь на двух-трех человек, как бы «сжигая» их своей энергией и обделяя всех остальных, что является грубым нарушением ораторской этики. Поэтому оратору обязательно практиковаться в фрагментарном и общем взглядах на зал и уметь быстро оторвать свой взор от самого притягательного и красочного слушателя, а особенно слушательницы. Если же у оратора с ним/ней обнаружится общая карма, то будет лучше реализовать последнюю после выступления. :)

Взгляд при ответе на вопрос. Отдельная тема – это куда следует смотреть оратору, отвечающему на вопросы из зала. Конечно, на слушателя, задающего вопрос, следует взглянуть индивидуальным взглядом, но далее в случае развернутого ответа на вопрос оратору следует руководствоваться общими принципами, изложенными выше, и не фиксировать свой взгляд (особенно воздействующий!) на спрашивающем. Иными словами, оратор не должен, отвечая на вопрос, смотреть непрерывно на его автора – этим оратор как бы исключает из выступления всю остальную аудиторию, что создает ей большой дискомфорт – она в этой ситуации выступает в роли неже-

лательного свидетеля, невольно подслушивающего чужой разговор. Впрочем, заканчивая свой ответ, оратору следует взглянуть воспринимающим взглядом на слушателя, задавшего вопрос, чтобы оценить, насколько ответ его удовлетворил (культурный слушатель этот взгляд поймет правильно и кивнет оратору, давая понять, что получил ответ на свой вопрос, или же отрицательно покачает головой в случае не удовлетворившего его ответа).

Упражнение 3.22

Отследите ваши схемы осмотра зала в течение выступления. Для того чтобы лучше это сделать, ответьте на следующие вопросы: фиксируетесь ли вы на отдельных слушателях? на каких именно? Как смотрите, отвечая на вопросы из зала? Используете ли при этом воспринимающий или воздействующий взгляд? Какие фрагменты зала выпадают из вашего внимания? На кого (что) вы смотрите излишне много? недостаточно? Замечаете ли вы изменения в текущей моде по одежде ваших слушателей?

Специальные ораторские техники

Выше в этой главе мы обсуждали общие ораторские техники – те, которые квалифицированному оратору в той или иной степени необходимо освоить, – это его, так сказать малый джентльменский набор инструментов, без которых он на сцену не выходит.

А сейчас мы переходим к обсуждению специальных ораторских техник, которые не так обязательны для оратора, но владение ими существенно облегчает ему выступление и общение с публикой, делая речь более эффективной и непринужденной. Во всяком случае, затраты оратора на освоение этих техник быстро окупаются, и читатель может убедиться в этом самостоятельно.

Стили выступления: стрела и облако

Как оратор воздействует на зал? Есть два стиля про-

изнесения речи (точнее – поведения оратора на трибуне), по своему смыслу противоположных, и их можно назвать иньским и янским.

При *янском* стиле выступления оратор представляет себя стрелком из лука, целящимся в аудиторию (точнее – в публичный кувшин); при этом в роли стрелы выступают его мысли, чувства, позиции, образы, выраженные в словах, интонациях и жестах. Другие янские образы для ситуации выступления: кузнец кует подкову; гончар лепит горшок; летчик-испытатель испытывает самолет; воспитатель в детском саду; заяц, ловко обманывает лису и волка; летчик бросает бомбы на вражескую территорию; буксир тащит баржу против течения.

Наоборот, при *иньском* стиле выступления речь оратора можно уподобить теплой воде бассейна, которая медленно поднимается и постепенно поглощает и растворяет в себе аудиторию, незаметно меняя ей состояние сознания. Другой метафорический образ иньской речи – это облако тумана, медленно плывущее над залом и окутывающее слушателей своими клубами; клетка и ядро в ней; песочные часы; автомобиль в плотном потоке движения.

Упражнение 3.23

Определите ораторские пирамиды для вышеприведенных янских и иньских метафорических образов ситуации выступления. Придумайте свои метафоры для янского и иньского выступления и определите их ораторские пирамиды.

Для того чтобы включить янский стиль выступления, оратор может применить следующие приемы.

Янские приемы речи оратора:

– разделение на «я» (оратор) и «вы» (сидящие в аудитории) с главенством на «я»;

– прямое обращение в зал;

– прямое управление залом, отдельными слушателями или их группами;

– прямой вопрос в зал, предполагающий ответ;

– короткие и ясные ответы на вопросы;
– подчеркивание своей ответственности перед аудиторией;
– подчеркивание своей информированности по сравнению с залом;
– претензия на знание истины в противовес невежеству зала;
– акцент на себе как на авторитете;
– прямое обозначение своих текущих целей и пафоса;
– регулярные короткие диалоги с залом;
– паузы короткие или их почти нет;
– короткие нераспространенные предложения;
– прямое обращение к залу, его отдельным группам и людям;
– явные подначки, провокации, «тролли»;
– наклоненное вперед тело;
– энергичные жесты вперед или вперед-вверх;
– выдвинутая или регулярно резко выдвигаемая вперед голова;
– горящие глаза, «жгущие» аудиторию;
– прямой пронизывающий взгляд;
– повелительное наклонение;
– резкое поведение оратора;
– отрывистость;
– краткость;
– ломаный стиль;
– грубоватость.

Ниже приведены примеры фрагментов выступления, свидетельствующие о янской акцентуации оратора:

– Я для того и пришел, чтобы вас просвещать и учить уму-разуму.

– (с напором; весело) Дорогие слушатели, здравствуйте!

– А теперь, друзья, попрошу вас раскрыть свои конспекты и записать три основных положения теории взаимодействий.

– (в зал) Вам понятно, где спрятался заяц?

– (отвечая на вопрос из зала) Я еще не женат, мне тридцать пять лет.

– Я должен вам обрисовать основные направления работы отдела, и за час я уложусь, обещаю.

– Я давно в теме, уже три поколения детей обучила литературе, а вы еще только первые шаги делаете, так что слушайте и запоминайте.

– Моя личная цель – доказать вам, что не зря целый год тут в институте день и ночь впахивала.

– Идем дальше. «Икс» у нас – неизвестное, «а» и «б» – параметры. Ясно или повторить?

– (отвечая на вопрос из зала) Да никогда! (почти без паузы) Еще вопросы?

– (резко) Я сейчас сглупил. На самом деле не так.

– Этот болван еще не раз опростоволосится, вот увидите.

Для того чтобы включить иньский стиль выступления, оратор может использовать следующие приемы.

Иньские приемы речи оратора:

– слияние оратора с залом, использование местоимения «мы»;

– очевидно риторический вопрос, адресованный непонятно, кому;

– забота об аудитории;

– акцент на топах, их большое количество;

– установление общего языка, контакта с аудиторией;

– изобилие длинных рассуждений, тонких намеков, украшений в речи;

– стремление доказывать уже очевидное, приводить множество примеров;

– уход от ответственности оратора;

– уход от формулировки личной позиции оратора;

– отсутствие прямого давления на зал;

– длинные и подробные ответы оратора на вопросы публики;

– лирические и иные отступления;

– длинные паузы;

– акцент на групповой или объективной истине, в равной мере доступной оратору и залу;

– обращение к высшим принципам, идеям и законам, в равной мере относящихся и к оратору, и к аудитории;

– вступление, отступления, философия мелкая и глубокая;

– ссылки на авторитеты и классиков;

– рассеянный взгляд в неопределенном направлении;

– тело расслаблено, руки не напряжены;

– жестикуляция плавная, жесты округлые;

– интонации плавные, медленные, поглощающие и увлекающие за собой, обольщающие, но не давящие;

– ненавязчивый плавный ритм;

– гладкий, грамматически правильный текст с изобилием связок: «а потому», «с неизбежностью вытекает», «ввиду», «в связи с этим», «также необходимо рассмотреть», «тема предполагает», «было бы естественно» «поскольку вы спросили», «кстати говоря» и т. п.;

– акцент на выступлении как на общегрупповом процессе, где оратор малосущественен, а распределение ролей условно;

– оформление выступления как естественного и не управляемого прямо оратором самоподдерживающегося процесса трансляции эмоций, мыслей, позиций, подобного перетеканию песка в песочных часах;

– вежливость, уступчивость к пожеланиям аудитории.

Далее приведены примеры фрагментов выступления, свидетельствующие об иньской акцентуации оратора:

– (мягко, не торопясь) Мы попробуем начать с самого начала, потанцуем от печки, как говорили в старину.

– Не будем торопиться, и постараемся, чтобы было всем понятно, а не только самым из нас сообразительным.

– Все мы отлично знаем, что дети нуждаются в вос-

питании и опеке взрослых, и это не наш злой умысел, а воля природы, заботящейся о всех живых существах и требующей того же от их родителей.

– Все мы под Богом ходим, и не знаем в точности, что будет с нами через год, как не знает Золушка, что будет с ней после явления феи.

– Поговорим теперь о законах нравственности, в равной мере относящихся ко всем людям.

– Если вы хотите, я могу отвлечься и рассказать вам немного о своей семье, весьма необычной во многих отношениях.

– Путь самурая по сути своей прост, как рисовое зерно: когда приходит время, оно умирает, давая жизнь зеленому ростку риса.

– А потому мы не будем далее задерживаться на теме плоти и перейдем к рассмотрению духа человека – это будет неизбежным и логичным завершением нашего сюжета.

Упражнение 3.24

Определите по фрагменту ораторской речи его стиль: янский или иньский. Приведите свои примеры.

1. – Я вам скажу так: тело, погруженное в воду, становится легче на вес вытесненной им воды.

2. – Еще Архимед открыл закон, согласно которому тело, погруженное в воду, становится легче на вес вытесненной им воды.

3. – (плавно, нежно) Не будем торопиться, зайчики вы мои пушистенькие, Москва не сразу строилась, и мы с вами сначала поговорим об истории вопроса.

4. – Прямо скажу: беременность – это трудно.

5. – Окутанная тайной и мистическими состояниями слияния с природой, женщина, носящая у себя под сердцем ребенка, может в то же время жить не такой легкой жизнью, как мог бы подумать поверхностный свидетель ее бытия, занятый лишь своими собственными проблемами.

Упражнение 3.25

Подготовьте и произнесите речи на следующие темы: а) в янском стиле; б) в иньском стиле. Аудиторию уточните самостоятельно. Запишите себя на диктофон и прослушайте свои выступления, а также дайте их послушать своим друзьям и попросите описать разницу.

Аналогичное задание для трех тем по вашему выбору.

1. Долг родителя и долг ребенка.
2. Смирение в браке: плюсы и минусы.
3. Ответственность и обязанности младшего школьника.
4. Заблуждения юности.
5. О пользе терпения и настойчивости.

Для оратора будет весьма полезно освоить для себя как янский, так и иньский стили выступления, а также умение время от времени их менять по своему усмотрению. Последнее – особое искусство, которому нужно специально учиться; читатель может найти информацию на эту тему в книгах автора «Грамматика общения» и «Диадический архетип: активность и адаптивность».

Глобальное и локальное

У каждого человека есть свои пристрастия: или он любит целое, или детали. Оратор – не исключение, но ему следует считаться к тем, что у его слушателей могут быть иные вкусы и пристрастия, чем у него самого.

Слушатель, тяготеющий локальному взгляду, к деталям и частностям, именно в них видит основное содержание выступления, их ценит и любит. Когда оратор говорит о теме или проблеме в целом, такой слушатель скучает и ждет иллюстрирующих примеров; не дождавшись их, он поникает и считает оратора бессмысленным и безответственным болтуном.

Наоборот, слушатель, склонный к глобальному взгляду, считает любые детали и частности несущественными, и когда речь идет о них, ему необходима информация

о «рамках» рассмотрения оратора или о его общей цели – иначе эти детали у такого слушателя в сознании не укладываются и не запоминаются, превращаясь в груду не различимых между собой ржавых опилок. Зато такой слушатель с удовольствием будет слушать рассказ об объекте или теме в целом, интересоваться их различными свойствами или аспектами, отношениями с другими темами и т. п. Частные примеры в глазах такого слушателя ничего существенно не означают и большого впечатления на него не производят; зато общая статистика для него обычно авторитетна.

Таким образом, на вопрос: «Что существует ради чего: частный пример ради обобщения или общее утверждение ради его конкретного применения?» – у аудитории будет два противоположных мнения, и оратор должен как-то учитывать оба.

Ниже приведены примеры использования оратором как глобального, так и локального взглядов; обратите внимание, насколько его фразы по-разному воспримут слушатели с локальным и глобальным восприятием – то, что они услышат, приведено за ораторской фразой.

1. О р а т о р: Мозольки на ногах и на руках, синяки на спине и на лице и многие другие мелкие нарушения бывают у всех детей, но обычно проходят сами, не требуя медицинского вмешательства.

Слушатель с локальным восприятием услышит эту фразу примерно так:

– Мозольки на ногах и на руках, синяки на спине и на лице и тра-та-та обычно проходят сами, не требуя повязки, йода или мази Вишневского.

Слушатель же с глобальным восприятием запомнит эту фразу, например, так:

– Тра-та-та и многие другие мелкие нарушения бывают у всех детей, но обычно проходят сами, не требуя специальной врачебной помощи.

2. О р а т о р: Много в жизни я пережил и испытал, много трудностей преодолел и характер свой закалил на в плаваниях и пеших путешествиях, плавал и по Амазонке

и по Нилу, взбирался даже на Аннапурну.

Локальное восприятие:

– Я плавал по Амазонке и Нилу, взбирался даже на крутую Аннапурну.

Глобальное восприятие:

– Много в жизни я пережил и испытал, много всего преодолел и характер свой закалил в разных странствиях путешествиях.

Упражнение 3.26

Ниже приведены ораторские фразы. Выберите те из них, которые покажутся вам малоинформативными и требующими уточнения, приведения примера или, наоборот, обобщения и введения в рамки, и сделайте это.

Выполнив вышесказанное, сделайте вывод о том, что в речи оратора для вас важнее – локальный взгляд или глобальный.

1. – Вчера вечером наш светофор перестал зажигаться зеленым светом.

2. – Значительная часть населения земного шара страдает от нехватки пресной воды.

3. – Любая семья стремится оптимизировать свои расходы.

4. – Именно четвертый ребенок в семье может стать причиной кризиса и даже развода.

5. – Длина хвоста кенгуру достигает полутора метров и более.

Большой ошибкой оратора было бы постоянно находиться в одной модальности – или в глобальной, или в локальной. Общие характеристики и описания нужно обязательно сопровождать примерами и деталями; с другой стороны, озвученные оратором многочисленные детали и частные примеры нужно вводить в определенные рамки или делать из них глобальные выводы (обобщать). Однако бывают ситуации, когда оратору нужно все же ставить определенный акцент – или локальный, или глобальный, и тогда ему, если он не хочет окончательно потерять вни-

мание половины своей аудитории, могут оказаться полезными конструкции в речи, которые вводят в глобальное описание локальные моменты, и наоборот. Как это делается? Ниже приведены примеры, показывающие, как оратор на короткое время отклонился от нужной ему модальности, но затем быстро вернулся к ней.

– Древние греки создали обширную и глубочайшую культуру. Например, каждый из нас со школы знает имя Пифагора и его теорему. Так что можно говорить о том, что античная греческая культура легла в основу современного мировоззрения и миропонимания.

– Рассмотрим сначала малое зубчатое колесо передачи – в нем ровно 18 зубчиков. Я надеюсь, вы не забыли, что мы ведем речь об устройстве современного велосипеда. Малое зубчатое колесо находится с левой стороны от большого зубчатого колеса, имеющего 24 зубчика.

Упражнение 3.27

Сочините на каждую из следующих тем и на три темы по вашему выбору по две короткие речи:

а) преимущественно в глобальной модальности, но с редкими локальными вкраплениями;

б) преимущественно в локальной модальности, но с редкими глобальными вкраплениями.

1. Почему за столом нельзя есть руками.

2. Почему с родителями надо разговаривать вежливо.

3. Почему нельзя врываться в комнату родителей без тихого стука и с громкими криками.

Склонность оратора к локальному или глобальному взгляду прорывается в его обращении к аудитории, и на это ему тоже следует обращать внимание. Рассмотрим следующие два начала фраз:

– Каждый из нас...

– Все мы...

В точки зрения непосредственного смысла, они одинаковы; но их восприятие разными категориями слуша-

телей будет различным. Слушатель, ориентированный на локальное восприятие, заметит первое начало и скорее всего не обратит внимания на второе, и наоборот.

Аналогичные примеры:

– Всем вам необходимо…

– Каждому из вас необходимо…

– Не найдется человек, который способен…

– Все люди неспособны…

Как же быть оратору? На кого ориентироваться? В большинстве случаев, особенно когда выступление длинное, оратору полезно периодически использовать обороты обоих типов, чтобы «достучаться» до всей своей аудитории.

Абстрактное и конкретное

Близко к предыдущему пункту располагается тема соотношения в речи абстрактных и конкретных моментов. Есть слушатели, и их немало, которые не понимают абстракции в принципе и абстрактную часть речи оратора воспринимают в лучшем случае как фон. Но есть и другая часть аудитории – которая не любит конкретных вещей, считая их малосодержательными, и ждет от оратора именно абстракций, общих понятий и рассуждений. И указанное деление, вероятно, мало зависит от культурного и образовательного уровня аудитории, так что считать высокоученую аудиторию полностью ориентированной на абстрактный уровень, а детей, школьников и пролетариат – на конкретный, было бы со стороны оратора большой ошибкой.

Проблема многих ораторов (и авторов текстов) заключается в том, что их абстрактные рассуждения и конструкции выглядят содержательными, осмысленными и вдохновляющими только до тех пор, пока они существуют как таковые; если же попытаться привести для них конкретный пример, то он выглядит бледно и профанирует (в глазах оратора) его мысль. Что ж, иногда бывает и так, и в этом случае оратору следует иметь в виду, что

значительную часть своей аудитории он в данном куске своей речи теряет, но может попытаться вернуть ее в другом куске – предельно конкретном.

Существуют способы превращения абстрактного материала в конкретный – например, это метод символического примера. Скажем, оратор хочет поговорить о типичных проблемах семьи с малыми детьми. Будучи склонным к абстрактному мышлению, он скажет так:

– Я расскажу вам о типичных проблемах небольшой семьи с малыми детьми.

Для человека с конкретным мышлением эта фраза прозвучит так, как будто оратор выключил микрофон – некое бормотание, в котором почти ничего не слышно. Однако оратор может сказать по-другому:

– Я расскажу вам о проблемах типичной семьи – например, семьи Ивановых с двумя детьми – Павликом пяти лет и Милочкой трех лет от роду.

При этом далее оратор может никак не опираться на указанный им возраст детей, и даже рассказывать достаточно общие вещи, но внимание «конкретных» слушателей ему на некоторое время обеспечено. Это связано с тем, что человек с конкретным мышлением может воспринимать абстрактные понятия, но для него это естественно, когда они прилагаются к конкретным объектам, а в оторванном от объекта виде они для него затуманиваются и делаются малопонятными. Например, такому человеку понятны выражения «свежий ветер» и «расхристанная соседка с нижнего этажа», но весьма размыты понятия «свежесть» и «расхристанность» сами по себе. Поэтому, пытаясь успеть за оратором, излагающим абстракции, такой слушатель сам их конкретизирует – иногда очень неожиданным для оратора (если бы он об этом узнал) способом. Ниже в квадратных скобках приведены примеры таких переводов-конкретизаций слушателем ораторских реплик.

– Я расскажу вам о типичных проблемах небольшой семьи с малыми детьми.

[-Я расскажу вам о проблемах семьи Ивановых с дву-

мя детьми – Павликом пяти лет и Милочкой трех лет от роду.]

– Одна из их проблем – периодически возникающее безденежье.

[- Перед зарплатой приходится занимать тысчонку у соседки Клавы и отдавать через неделю.]

– Другая проблема – неизбежные ссоры между детьми.

[- Милочка не дает свою куклу Барби Павлику и ехидничает при этом, а он ее за это кусает, и потом оба ревут как оглашенные.]

– Не всегда родители ясно понимают своих детей.

[- Милочка ненавидит бабушку и дерется с ней, а почему – загадка полная.]

При этом важно понимать, что свои «переводы» такой слушатель приписывает (особенно в своих воспоминаниях о речи) самому оратору, так что тот оказывается «повинен» в вещах, которых не только не говорил, но даже и отдаленно не имел в виду.

Упражнение 3.28

Подумайте, как проинтерпретируют для себя следующие ораторские фразы слушатели с конкретным восприятием. Приведите свои примеры.

1. – Уверенным шагом наша цивилизация близится к глубокому кризису.
2. – Дети нуждаются в играх со взрослыми.
3. – Здоровье – ценность, которую надо осознать.

Аналогичная ситуация возникает, когда оратор говорит конкретные вещи, а слушатель имеет склонность к абстрактному восприятию. Тогда слушатель делает обобщения сам, часто сам того не замечая и искренне полагая, что угадывает, куда «клонит оратор» – ведь не может же быть, чтобы тот говорил конкретные вещи, не имея в виду их обобщения! И оратор в глазах такого слушателя оказывается «повинен» в общих позициях и обобщениях, которых, может быть, совершенно не имел в виду и уж во

всяком случае прямо не провозглашал. Ниже в квадратных скобках приведены примеры такого перевода конкретных высказываний оратора в абстрактные мысли.

– Был у меня в жизни случай, когда я занял у друга Порфирия небольшую сумму – тысяч десять рублей, кажется, и отдал ему с опозданием на месяц и толком не извинился... Неприятно было мне тогда, и еще год саднило, хотя Порфирий особо не огорчился, помнится, только гадом ползучим меня обозвал – и все.

[Хочешь сохранить друзей – отдавай им долги.]

– Ты вчера улыбнулась Игнатию и даже потрогала его за руку – так меня аж передернуло от негодования – он что, любовник твой, да?!

[Излишние знаки внимания мужчинам вызывают подозрения в твоей неверности.]

– На втором этаже гостиницы имеется небольшой холл с полукруглым балкончиком.

[Наш девиз – уют и элегантность.]

Упражнение 3.29

Подумайте, как проинтерпретируют для себя следующие ораторские фразы слушатели с абстрактным восприятием. Приведите свои примеры.

1. – Сегодня утром ваше эго проснулось и сказало: «Я тут!»

2. – Прошу слушательницу в первом ряду справа задать свой вопрос.

3. – Если ваш муж вечером опоздал с работы на час и отключил на это время свой телефон, то спросите его первым делом: «У тебя все в порядке, милый?»

Важной для любого оратора является вступление в тему, подготовка слушателей к ее изложению. И тут вкусы оратора обычно бывают вполне определенными – либо он считает «правильным» абстрактное вступление, либо конкретное. А как на самом деле? Автор надеется, что у читателя теперь есть материал для размышлений на эту конкретную тему.

Упражнение 3.30

Уточнив самостоятельно аудиторию, придумайте для речей на следующие темы и на три темы по вашему выбору:

а) абстрактное вступление;

б) конкретное вступление.

1. Воспитание щенка.
2. Необходимость тщательного выполнения домашней работы.
3. Искусство соблазнения современного мужчины.

Опытный оратор чередует в своей речи абстрактные и конкретные куски речи, стараясь, чтобы она была понятна и сравнительно адекватно воспринята всеми слушателями, но также понимает, что искажения его мысли в восприятии слушателей неизбежны и смиряется с ними, стараясь, чтобы аудиторией были адекватно восприняты хотя бы общее направление речи и некоторые отдельные ее частности.

Какая карма у слушателя – столько он и поймет. ;-)

Развертка и свертка темы. Тему речи в целом и отдельные изолированные ее части оратор должен раскрыть, сделав ее ***развертку***, то есть превратив ее в линейную последовательность фраз (и в конечном счете – слов). Это можно делать разными способами, причем для устного публичного вступления не вполне подходят способы, адекватные для прозаического текста – научного или художественного. Особенность устного выступления заключается в том, что в нем повышена значимость четкого обозначения «гештальта», то есть начала и завершения любой темы – как большой (темы выступления в целом), так и малой (фрагмент речи величиной с «абзац»). Конечно, иногда, в качестве особого стилистического приема, опытный оратор может позволить себе сознательное нарушение этого правила, но начинающему оратору лучше соблюдать его в точности. Как же это выглядит на прак-

тике?

Мы рассмотрим далее несколько формул, удобных для предъявления малой темы – сначала более простые, затем чуть более сложные. Научившись этим формулам, включающим в себя сначала развертку (раскрытие) а затем свертку малой темы, оратор будет чувствовать себя комфортнее и при необходимости развертки и свертки и более значительных по величине тем.

Подробное предъявление: *глоб – лок – ... – лок – глоб.* Это формула предполагает, что оратор вначале описывает объект своего рассмотрения в целом, затем рассматривает несколько его различных деталей, а затем снова возвращается к рассмотрению этого объекта как единого целого.

– Обратимся теперь к устройству стандартного механического будильника. Он имеет корпус, часовую и минутную стрелки, рычажки завода и регулировки на задней стороне корпуса. Таков механический будильник, с которым все мы хорошо знакомы.

– Гуманитарных наук много. Это и история, и социология, и политология, и психология. И все они – науки о человеке и человеческом обществе.

Упражнение 3.31

Опишите по формуле «подробного предъявления» указанные ниже объекты и три объекта по своему выбору.

1. Кухонная мебель.
2. Портфель первоклассника.
3. Социально приемлемые ругательства.

Аспектное предъявление: *название – аспект – ... – аспект – название.*

Здесь под «названием» понимается имя или другая синтетичная (краткая) характеристика объекта рассмотрения как единого целого, а аспект – это определенное его качество, например:

– Рассмотрим теперь тему *верности в семейной жиз-*

ни. В ней мы различаем следующие аспекты: верность жены мужу и мужа – жене; верность родителей детям; верность детей родителям; верность детей друг другу и семье в целом. Как видите, тема верности в семье весьма сложна и требует внимательного обсуждения.

– Мы с вами будем изучать философию. Ее два основных раздела – это онтология, то есть наука о бытии как таковом, и гносеология – теория познания мира человеком. Таково содержание философии.

Упражнение 3.32

Опишите по формуле «аспектного предъявления» указанные ниже объекты и три объекта по своему выбору.

1. Функции божества.
2. Грани эгоизма.
3. Хорошее воспитание.

Иллюстрированное предъявление: *принцип – пример – … – пример – принцип*.

Здесь под «принципом» понимается закон, общее утверждение, позиция, абстрактное понятие и т. п. Вначале оратор дает исходную формулировку принципа, затем приводит несколько примеров его применения (или хотя бы один пример), а затем снова возвращается к его формулировке, повторяя ее в точности или с некоторыми вариациями. Примеры использования этой формулы:

– Народная пословица гласит: не зная броду, не суйся в воду. Вот вчера вечером на Моховой улице пятилетний мальчишка выбежал на красный свет – и чудом остался жив. Или: вчера утром какая-то глупая бабка из деревни подошла к перекрестку в начале Нижегородской улицы и пошла аж наискосок – так все движение остановилось и шесть полос в общей сложности ждали, когда она, наконец, уберется с проезжей части. Потому что надо понимать: не зная правил дорожного движения, лучше на улицах города и вовсе не показываться.

– Старших надо уважать. Вот мой сын приучен отца

слушаться – и домой одни пятерки носит. А соседская дочка матери перечит на каждом слове – и уже в детской комнате милиции побывала. Уважение старших – это основа основ.

Упражнение 3.33

Раскройте по формуле «иллюстрированного предъявления» указанные ниже принципы и три принципа по своему выбору.

1. Закон притяжения в любви.
2. Закон возмездия.
3. Береженого Бог бережет.

Глубокая конкретизация: *принцип – аспект – пример – принцип.*

Здесь оратор сначала формулирует абстрактный принцип (закон), затем дает его частную (более конкретную) формулировку, после чего приводит иллюстрирующий эту формулировку пример, и затем возвращается к исходному принципу – возможно, его видоизменяя. Примеры:

– Под лежачий камень вода не течет. В семейной жизни этот закон можно выразить так: если родители уделяют детям мало внимания, то дети растут с большими проблемами. Например, много болеют респираторными заболеваниями и плохо учатся и ведут себя в школе. Потому что если ничего не делать, то ничего и не выйдет.

– Яблоко от яблони недалеко падает. Применительно к морали можно выразить этот принцип так: аморальный человек аморален в каждом своем поступке. Даже делая подарок подруге на день рождения, он обязательно воткнет ей шпильку, например, указав на «преклонный» возраст уже в двадцать лет. Потому что пропитавшись чем-то, нельзя этого скрыть.

Упражнение 3.34

Раскройте по формуле «подробного предъявления» указанные ниже принципы и три принципа по своему выбору.

1. Гусь свинье не товарищ.
2. Старый конь борозды не портит.
3. Не учи ученого.

Читатель мог заметить, что вышеприведенные формулы объединяет общее качество – они, подобно змее, кусающей себя за хвост, заканчиваются так же, как начинаются. И это не случайно: последняя часть формулы подразумевает ***свертку*** темы, то есть указание публике на ее завершение оратором. Не всегда оратор делает свертку темы явным возвращением к ее названию; довольно часто он делает лишь небольшую паузу или говорит слова (выражения), символизирующие конец темы: «Вот», «Таким вот образом», «Комментарии излишни» и т. п. Некоторые ораторы используют определенную мимику и жесты, долженствующие показать слушателям, что тема свернута, например, поднимают и затем опускают брови, тяжело вздыхают, разводят руки в стороны, поднимают их вверх и т. п. Однако вопрос о том, доходит ли до аудитории значение такого рода тяжелого вздоха или поднятых бровей оратора, остается открытым. Конечно, опытный оратор умеет легким движением руки показать залу то, что неопытный будет сбивчиво объяснять пять минут, – например, опытный оратор умеет коротким недвусмысленным жестом обозначить закрытие темы; неопытному же выступающему лучше делать свертку явно – например, пользуясь приемами, приведенными выше.

Упражнение 3.35

а) Послушайте окружающих вас и уважаемых вами ораторов – какими приемами развертки и свертки малых тем они пользуются?

б) Подготовьте и прочитайте вслух выступления по следующим темам и трем темам по своему выбору, разбив их на отдельные малые темы и сделав их развертку и свертку по указанным выше формулам, выбрав наиболее подходящие или использовав приемы, обнаруженные вами в п. а). Темы и аудитории в случае необходимости

уточните самостоятельно.

1. Собака в городской квартире.
2. Поспешишь – людей насмешишь.
3. Лучше мало, да хорошо.

Диалектика в речи оратора

Есть некоторые моменты в речи, явно неудобные для оратора и вынуждающие его быть не то, чтобы лживым, но по крайней мере не вполне искренним; или, говоря точнее, заставляющие его проявлять актерское мастерство. Некоторым это людям не по нутру, но для квалифицированного оратора умение актерствовать все же в какой-то мере необходимо.

Типичный пример такого рода – это ситуация предъявления оратором новой для аудитории информации. Естественно, для оратора она новой не является (а может быть, известна ему давно и до тонкостей), но если он будет предъявлять ее аудитории как давно известную, пользуясь деловой или устало-разочарованной интонацией, то сильно затруднит ей восприятие материала и вообще собьет с толку. Иначе говоря, оратор не только должен представлять себе, как аудитория воспринимает его слова, но и в какой-то мере настраиваться сам на ее способ восприятия материала. Применительно к ситуации, когда оратор сообщает слушателям новую, неожиданную и непривычную для них информацию, это означает, что оратор должен сам в этот момент выразить на лице и в интонации нечто вроде удивления, как будто его слова являются новостью и неожиданностью для него самого.

В принципе существует три основных ***диалектических*** модальности, в которых может звучать речь оратора: *творительная*, *осуществительная* и *растворительная*, и соответственно этим модальностям настраивается и аудитория. Квалифицированному оратору, выступая перед публикой, важно уметь непринужденно пользоваться всеми диалектическими модальностями – притом независимо от того, как он сам лично воспринимает содержание своей речи. Рассмотрим эти модальности подробнее.

Творительная модальность. Рассмотрим сначала творительную модальность – как она проявляется при рассмотрении объекта? Ее основные маркеры суть:

– внешнее, поверхностное описание объекта;

– описание наиболее очевидных глобальных параметров объекта, его самых основных частей, главных функций, общих размеров, общих принципов устройства;

– объект рассматривается как таинственный, непредсказуемый и неуправляемый;

– подход к объекту как к черному ящику;

– эксперименты с объектом с непредсказуемым результатом;

– первые попытки понять и описать объект;

– объект рассматривается как таковой, то есть в отсутствие среды;

– объект изучается вне сравнений его с другими аналогичными;

– внимание к внешней форме в противовес глубокому изучению объекта.

Какова же речь оратора в творительной стилистике? Ее наиболее распространенные маркеры таковы:

– наивно;
– не детально, схематично;
– включаясь в ситуацию «с головой»;
– неразумно;
– спонтанно;
– творчески;
– без задержки (паузы);
– непоследовательно;
– вопреки логике;
– интуитивно;
– свежо;
– быстро и сбивчиво;
– будучи ведомым ситуацией;
– просторечно, грубовато;
– не признавая авторитетов, даже их опровергая;
– ученически.

Примеры высказываний оратора в творительной стилистике:

– Что такое дикобраз? Вот, смотр*и*те. (на две секунды показывает залу большую фотографию на слайде)

– Как бы вы назвали такого человека? Пройдохой, ясень пень.

– Вы не знаете – а что я, по-вашему, знаю?! Ничуть, но сейчас соображу прямо тут на месте.

– (подозрительно) Что-то мне подсказывает, что враг человеческий где-то тут недалеко притаился... Ага, вот он, вот он! (показывает пальцем на одного из зрителей). Ну шучу, конечно. (невинно улыбается)

Осуществительная модальность. Рассмотрим теперь осуществительную модальность – как она проявляется при рассмотрении оратором объекта? Ее основные маркеры таковы:

– подробное рассмотрение объекта, изучение его не только крупных, но и мелких частей и деталей и сопоставление их друг с другом и с объектом в целом;

– объект ясен в основных своих чертах, структуре и поведении ;

– объект рассматривается как в основном управляемый и познаваемый ;

– объект изучается как часть окружающей среды, исследуются его функции в ней и его ролью в ней;

– объект соотносится с другими аналогичными;

– внимание к структуре и функциональности объекта;

– объект рассматривается в связи с окружающей его средой.

Для осуществительной стилистики характерны следующие качества ораторской речи:

– со знанием дела;

– уверенно, но без апломба;

– подробно;

– деловито;

– позиция на равных со слушателями;
– в основном владея ситуацией;
– с уместными паузами;
– речь с адекватной терминологией;
– учитывая внешние реалии (обстоятельства);
– разумно;
– сообразуясь с логикой и здравым смыслом;
– уравновешенно, сбалансированно;
– с обратной связью;
– устойчиво.

Примеры.

– Теперь мы рассмотрим детально устройство карданного вала автомобиля.

– Здравый смысл подсказывает, что нужно вначале собрать необходимую информацию, и лишь потом принимать решение.

– Если вспомнить содержание первой части моей лекции, то ответ на поставленный вопрос будет вам ясен: несомненно, да.

– Поскольку вы задали мне вопрос, то уж будьте любезны выслушать мой ответ до конца – это было бы логично, не так ли?

Растворительная модальность. Рассмотрим, наконец, растворительную модальность – как она проявляется при описании оратором объекта? Ее основные маркеры:

– детальное знание оратором объекта «до микрона» как по его природе, так и по функциям;

– объект ясен оратору и предсказуем практически полностью;

– объект рассматривается как архетип (образец) для аналогичных ему;

– объект боготворится оратором и поднимается им на недосягаемую высоту, подается как полное совершенство и высочайший авторитет;

– объект изучается в первую очередь с точки зрения его функции в окружающей среде;

– повышенное внимание к месту объекта в окружающем пространстве.

Для осуществительной стилистики характерны следующие качества ораторской речи:

– умудренно;
– с полным знанием;
– профессионально;
– отстраненно, отрешенно;
– иносказательно, туманно;
– находясь над ситуацией;
– с высших позиций;
– абстрактно, архетипично;
– образцово;
– стремясь к идеалу;
– высокий стиль речи;
– сообразуясь с мудростью, религией, философией;
– ссылаясь на крупные авторитеты;
– с большими паузами;
– поучая, наставляя;
– позиция «сверху», снисходительная.

Примеры использования растворительной стилистики в ораторской речи:

– «Герой нашего времени» – это высшее достижение не только самого Лермонтова, но и всей современной ему прозы.

– (с пафосом) Это не просто животное – это гимн матери-природе!

– Не поняв, что такое добродетель, может ли человек стать самим собой? Это было бы чудом, великим чудом!

– Я старый человек, моя жизнь клонится к закату, и я смотрю на ваши прыжки и забавы спокойно и отстраненно, а потому могу судить вас правильно и мудро.

Упражнение 3.36

Определите диалектические модальности каждой из следующих фраз и трех фраз по своему выбору и произне-

сите ее в остальных двух диалектических модальностях (возможно, переделав саму фразу). Запишите себя на диктофон и прослушайте запись.

1. – (услышав вопрос слушателя; испуганно) Ой, а я не знаю...

2. – (уныло) Ну теперь все, пиши: пропало.

3. – (жизнерадостно, скороговоркой) И, представляете, на следующий день я встречаю на улице – кого бы вы думали? Ни за что не угадаете: деда Мороза! С мешком подарков!

4. – И теперь вы понимаете, что нужно разобраться в особенностях струи воздуха, обтекающей крыло самолета, чем мы и займемся.

Освоив диалектические модальности в речи и умело их меняя по определенным формулам, оратор может добиваться очень сильного эффекта в аудитории; например, умения расшевелить и, наоборот, угомонить зал напрямую связаны с умением оратора активизировать в своей речи и оттранслировать слушателям, соответственно, творительную и осуществительную модальности. Информацию на эту тему можно найти в книгах автора «Диалектический архетип: творение, осуществление, растворение» и «Грамматика общения».

Упражнение 3.37

Подумайте, какие из трех диалектических модальностей дается вам с наибольшим трудом и попрактикуйтесь в ней:

а) письменно;

б) перед куклой или кошкой;

в) в реальной жизни.

Фон, смысл, стиль

В названии этого пункта перечислены аспекты речи, о которых оратору полезно помнить, если он хочет добиться хорошего исполнения речи и понимания публики.

Слушатель – не компьютерная программа, которая

получает на вход данные в одном формате, а выдает, после переработки в другом. Душа слушателя хочет иного подхода, более человеческого, что ли. В чем же проявляется эта «человечность»?

Прежде всего в том, что нельзя важные, существенные вещи говорить сразу, с бухты-барахты, без должного введения, в частности, создания *фона*, который позволит слушателю эмоционального и умственно настроиться на оратора и ход его мыслей и переживаний. Да, да: переживания оратора на сцене очень важны многим слушателям, и их отсутствие делает для них речь маловыразительной или вовсе никчемной. Однако начнем все же с фона.

Содержание фона может быть разнообразным: история вопроса, мнения авторитетов, «присказка» в виде притчи или истории не на тему выступления, вообще любые моменты, лишь ассоциативно связанные с основным содержанием речи. Фон создается не только во время вступления: он периодически поддерживается опытным оратором в течение выступления различными экскурсами в сторону от основной темы и ее непосредственного раскрытия.

Примеры фоновых фраз (тема выступления указана в квадратных скобках).

– Жизнь – она в полосочку. [Семейная жизнь как поле для творчества супругов.]

– Военное искусство уходит корнями в далекое прошлое. [Современное вооружение и тактика малых войн.]

– Хочешь жить – умей вертеться. [Дипломатия в семье с детьми-подростками.]

– Бывает в любви такое, чего ну никак не ожидаешь. [О различиях между мужчинами.]

Упражнение 3.38

Придумайте фоновые вступительные фразы к следующим темам и трем темам по своему выбору.

1. Мужество в обыденной жизни.
2. Путь святого.
3. Лицо и личина.

Фон представляет собой нечто гораздо более важное, чем просто формально необходимое введение в тему. Он может проявлять подспудные, глубокие мысли оратора, которые тот не хочет выражать прямо; кроме того, фон сильно влияет на общую обстановку в зале и на характер восприятия основного смысла речи, придавая последнему тонкие оттенки. В фоне оратор может выразить свое общее умонастроение, личную жизненную философию и многое другое, весьма важное для слушателей и для эффекта речи в целом. Для создания фона важны направления лирических или философских отступлений оратора, тон, которым они произносятся и их общая направленность; фон также создают метафоры и сравнения, которыми пользуется оратор. Ниже приведены примеры создания фона с помощью различных технических средств.

Патриотический фон:

– (напевает) «Вставай, страна огромная, вставай на смертный бой!»

– Наша страна и не с такими трудностями справлялась, надо отметить.

– Ну, на наших просторах вообще много разных диковин встретить можно.

– Наши люди по всему миру странствуют, надо сказать, и много где к месту приходятся.

– Мы все вместе – так горы своротим!

Эротический фон:

– Скажу кстати, что из теплых объятий уйти трудно.

– Цветы распустились, они зовут, пестики набухли, тычинки трепещут.

– Она смотрела на мир, как обнаженная женщина на первого в ее жизни мужчину.

– Не торопите меня. Без прелюдии ни в каком занятии хорошо не будет.

– Будет вам кульминация, будет и эякуляция.

Сказочный фон:

– И смотрит ваш новый знакомый на вас, как бабаяга на Ивана-царевича.

– Я, когда опаздываю, свой ковер-самолет разворачиваю и на нем перемещаюсь.

– (собираясь включить музыку) Ну что, по гуслям-самогудам соскучились?

– А дирекция выставки в буфете нам уже скатерть-самобранку расстелила.

– Эта заколка волосах девушки засияет, как перо жар-птицы.

– Вот сейчас об землю ударюсь, Василисой Премудрой обернусь и на все ваши хитрые вопросы отвечу.

Упражнение 3.39

Для создания каждого из указанных ниже фонов и трех фонов по вашему выбору придумайте создающие их метафоры, сравнения и отступления.

1. Философский фон.
2. Дружелюбный фон.
3. Романтический фон.

Однако фоном не следует слишком увлекаться: наступает момент, когда оратор должен приступить к изложению основного содержания своего выступления, то есть непосредственно изложить некий *смысл*, ради которого и собрались (будем надеяться) его слушатели. И у опытного оратора речь строится так, что слушателям в каждый момент времени ясно, что сейчас делает оратор: формирует фон, отступая от основной темы своего выступления, или же передает смысл, прямо связанный с этой темой и ее непосредственно раскрывающий. Ниже приведены примеры фрагментов выступлений ораторов, где одна фраза является фоновой (она заключена в квадратные скобки), а другая передает смысл, прямо относящийся к теме выступления.

– [Карась дремать не должен.] Задача учителя – поддерживать постоянное внимание школьника на уроке.

– [«А как первый обман – на заре туман», – поется в известной песне.] Однако один раз произошедший обман любимого человека никогда не остается без последствий и

ухудшает качество отношений в паре надолго.

– Огранка алмаза повышает его стоимость в три раза, а иногда и значительно больше. [Красота – великая сила.]

– Этой весной в моде приталенные пальто неброских тонов длиной чуть ниже колена. [Вернее отчасти скрыть свои прелести, нежели откровенно демонстрировать их окружающим.]

Упражнение 3.40

Продолжите или предварите следующие смысловые фразы фоновыми.

Аналогичное задание для трех смысловых фраз по вашему выбору. Темы выступлений уточните самостоятельно.

1. Беременность у слонов протекает около двух лет.
2. Волки – животные стайные, но встречаются иногда и одиночки.
3. Раскрываясь, цветок виктории регии повышает свою температуру на несколько градусов.

Упражнение 3.41

Продолжите или предварите следующие фоновые фразы смысловыми.

Аналогичное задание для трех смысловых фраз по вашему выбору. Темы выступлений уточните самостоятельно.

1. По небу облака быстро летят.
2. Такова природа человеческих отношений.
3. Сумбур в мыслях чреват негативными последствиями.

Третий момент речи, тоже очень важный для слушателей – это *стиль*, в котором выступает оратор; у опытных ораторов этот стиль бывает весьма разнообразным и быстро меняется в зависимости от обстоятельств. Иногда стиль оратора бросается в глаза, и это позволяет оратору производить тонкие (и «толстые») эффекты, воздействуя

на аудиторию нужным ему образом.

Стиль формируется как словесными, так и несловесными средствами: звучанием речи, интонациями, паузами, жестикуляцией и мимикой оратора. Особый эффект достигается, когда стиль оратора контрастирует с содержанием его слов, например, когда грубые слова произносятся подчеркнуто нежно, или когда высокие материи иллюстрируются приниженными метафорами. Так, Рамакришна сравнивал Бога с оводом, который кусает спокойно поднимающего пашню быка. Однако начинающему оратору не ст*о*ит начинать с такого рода приемов: ему предпочтительнее вначале освоить определенный ассортимент нужных ему стилей и использовать их в соответствии с произносимыми им словами и образами, их оттеняя и подчеркивая.

Упражнение 3.42

Произнесите следующие фразы в указанных стилях и трех других стилях по вашему выбору. Запишите себя на диктофон и прослушайте запись. Дайте ее прослушать вашим друзьям и попросите определить стилистику произнесенных вами фраз.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Мне это не нравится.

Стили: простодушно; гневно; пренебрежительно; радостно; с удивлением.

2. – Хоть стой, хоть падай.

Стили: неодобрительно; с восхищением; устало; равнодушно; со смехом.

3. – Любовь – это большая ценность для многих.

Стили: высокопарно; презрительно; с удивлением; с сомнением; уважительно.

В процессе подготовки речи добросовестный оратор как-то представляет себе и планирует все вышеперечисленные аспекты своего выступления (фон, смысл, стиль), но принимать конкретные решения по их активизации

ему приходится прямо в процессе выступления, так что здесь велика роль импровизации и обратной связи: например, может оказаться, что публика глуха и даже враждебна к выбранному оратором стилю и его приходится быстро менять на другой. То же и с созданием фона: иногда для этого достаточно одной фразы, а иногда требуется пять минут интенсивной настройки зала – заранее такие вещи не предусмотришь, и оратор должен быть к готов к корректировке своего плана речи по ходу выступления.

Упражнение 3.43

Придумайте к следующим смысловым фразам фоновое вступление:

а) из одной фразы;

б) из двух фраз;

в) из десяти строк текста (одна-две минуты речи).

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – И только кораблям Магеллана удалось первыми обогнуть земной шар.

2. – Картошка в нашем краю хорошо растет, а вот виноград кислый вызревает.

3. – Печень младенца гораздо больше (в пропорциональном отношении), чем печень взрослого.

Упражнение 3.44

Выберите фрагмент художественного текста (прозу или стихи) и попытайтесь прочитать его, периодически меняя стили своего чтения (например, каждый абзац или строфу). В частности, чередуйте противоположные по смыслу стили (например: добродушно – злобно, обыкновенно – торжественно, радостно – печально), а также стили, для вас удобные и наоборот, непривычные. Запишите себя на диктофон и прослушайте запись. Таким образом постарайтесь отработать до непринужденности смену различных стилей друг на друга.

Важные моменты, относящиеся к восприятию ауди-

тории, которые оратору желательно иметь в виду:

– Если смысл не «приперчивать» стилистикой, он (в восприятии аудитории) быстро превращается в фон.

– Если фон не кончается, то оратор теряет внимание зала, а немногочисленные внимательные слушатели начинают задаваться вопросами: «О чем он говорит? К чему клонит?»

– На слишком яркую стилистику зал реагирует резко и не дружно: кому-то она нравится, кого-то отталкивает. Поэтому использовать ее значит ходить на грани фола. Некоторым опытным ораторам это удается, но начинающим лучше пользоваться преимущественно неяркими, пастельными тонами.

Более подробную информацию на тему этого пункта можно найти в книгах автора «Семантический архетип: фон, смысл, стиль» и «Грамматика общения», гл. 1.

Прямо и иносказательно

Прямодушные люди не любят иносказаний: и действительно, зачем мутить воду, когда можно сказать прямо, назвав вещи своими именами? Проблема заключается в том, что этих «своих имен» может вовсе не быть, или же они таковы, что ничего не говорят слушателям. Каков физико-химический состав ада? (Кое-какая информация на эту тему просочилась: например, запах серы.) Это вопрос вполне всерьез обсуждался в просвещенном XIX веке, вызывая, однако, раздражение высокопоставленных духовных особ, одна из которых заметила, что такого рода обсуждения никак не способствуют приближению к религиозным истинам. Однако как можно рассказать простым мирянам о муках ада и, наоборот, о блаженстве посмертного (или прижизненного, кто удостоится) прямого общения с Богом? Понятно, что сделать это напрямую не удается – у обычного человека нет опыта, на который можно было бы опереться оратору, живописующему райское блаженство и адские муки, и ему просто по необходимости приходится прибегать к иносказаниям и анало-

гиям, метафорам и притчам.

В аналогичной ситуации оказывается воспитатель, которому нужно как-то объяснить ребенку сексуальные отношения между взрослыми людьми. Точные геометрически-анатомические описания, которыми изобилуют соответствующие пособия (типа: «Папа вставляет свой писюн, большой и твердый, в мамину писю и двигает им туда-сюда»), фактически ничего не говорят ребенку или направляют его ум в совсем уж фантастические области, и здесь гораздо уместнее говорить о взрослых чувствах и переживаниях, которые ребенку тоже пока (в точности) непонятны, но все же могут быть пояснены – на подходящей метафоре, скажем, дружно плавающих лебедях.

Еще пример. Физика – наука не вполне точная. Физики, опираясь на понятный только им самим «физический смысл», позволяют себе такие вещи, которые в математике никак не проходят. И даже более того: один из авторитетных физиков XX века сказал так: «Объясняя студентам физическую теорию, иногда лучше сформулировать неправильное, но простое утверждение, чем правильное, но сложное». Что стоит за этими словами? Очень просто: указанное «простое, но неправильное утверждение» следует понимать не как истину, но как модель, или, точнее, как метафору реального положения вещей, которое студентам пока что непонятно (так как слишком сложно), а вот язык метафоры им уже понятен – важно лишь, чтобы они со временем поняли, что это именно метафора, которая, следовательно, имеет ограниченную область своего применения.

Однако это далеко не все. Прямой точный язык имеет тот недостаток, что нередко мало что говорит воображению слушателя. Зная это, американский президент Джордж Буш-младший, комментируя принятый бюджет страны, призвал простых американцев не путать понятия миллиона и триллиона и пояснил разницу между этими числами так: пачка стодолларовых бумажек на сумму в один миллион имеет в высоту около 50 см, а на сумму в один триллион – высоту 500 км. Аналогично, опытные

лекторы часто не удовлетворяются указанием статистики в процентах, но вывешивают столбчатые, секторные и другие диаграммы, показывающие те же числа в геометрических образах – это тоже по сути метафоры. А вот еще некоторые варианты представления чисел в виде метафор:

– Одна тысячная процента – это меньше, чем чайная ложка на ванну.

– Толщину земной коры – около 10 км – в отношении к размеру нашей планеты (7000 км в радиусе) можно помыслить примерно как толщину яблочной кожуры по отношению к яблоку.

Читателю этих строк, вероятно, не нужно объяснять, насколько такие сравнения улучшают слушателю восприятие и запоминание материала выступления.

Выбирая сравнения и метафоры, оратор должен озаботиться тем чтобы они были не только понятны аудитории, но и близки ей и давали возможность дальнейшего развития предложенных образов. Например, европейскому человеку слово «ехидна» мало что говорит, зато «кот» и «собака» являются гораздо более ясными образами, допускающими разнообразные уточнения и дальнейшее развитие уже в головах слушателей. Скажем, сравнение: «как обиженная кошка» вызовет в воображении европейского слушателя очень конкретный образ, в отличие от скажем, от «разъяренного гепарда» – кто в Европе знает, как гепард в гневе выглядит и что делает?

Упражнение 3.45

Придумайте серию метафор для каждого из следующих выступлений и для трех выступлений по вашим темам.

1. Прочность строительных материалов.

2. Вера в Бога в критических жизненных ситуациях.

3. Экономика сельского хозяйства в засушливых районах средней полосы.

Упражнение 3.46

Готовясь к выступлениям, заранее придумывайте сравнения (метафоры) из различных областей – природной, погодной, географической, звериной, растительной, мифологической, сказочной, антропоморфные. Обратите внимание на реакцию публики на ваши сравнения.

Две другие важные функции метафоры состоят в том, что она, во-первых, выражает отношение оратора к объекту (явлению, процессу), который описывается к помощью этой метафоры, и во-вторых, создает определенный фон выступления, который очень важен как для оратора, так и для аудитории. Например, оратор может показать свое несерьезное отношение к объекту, сравнив его с той или иной детской игрушкой, или продемонстрировать свое уважение к человеку, уподобив его льву или орлу. Эта традиция развита на Востоке, и хотя современный западный оратор вряд ли позволит себе характеризовать своего политического оппонента как «зловонную помесь шакала и гиены», чем-то подобным пользуются все выступающие, добивающиеся непрямого воздействия на сознания и чувства аудитории.

Упражнение 3.47

Определите, о каком отношении оратора к объекту свидетельствуют следующие употребленные им сравнения, и какой фон они создают. Контекст и интонации уточните самостоятельно.

Аналогичный вопрос для трех сравнений по вашему выбору.

1. – ... словно волк в ночи воет.

2. – ... как верблюд в пустыне – долго, голодно, жарища нестерпимая.

3. – ... и поскакал зайчиком-побегайчиком счастья со следующей подружкой искать.

4. – ... как одинокая звезда в холодной зимней ночи.

5. – ... словно все моря-окияны вдоль и поперек на паруснике прошел.

6. – ... словно гранд испанский на променаде.

Упражнение 3.48

Придумайте и произнесите, записав себя на диктофон, две-три метафоры, которые создавали бы указанный ниже фон и три фона по вашему выбору.

1. Безнадежный.
2. Жизнерадостный.
3. Оптимистичный.
4. Конструктивный.
5. Деловой.
6. Парадный.

Интрига и ораторская тайна

В хорошем выступлении обязательно должна быть интрига, тайна или загадка, которой оратор взволнует слушателей, а потом ее (хотя бы частично) раскроет. Эта загадка ниже называется ***ораторской тайной***, и в ее отсутствие речь слабо увлекает слушателей, не захватывает их, не создается ощущения жизненности ритории.

Загадкой для слушателей в принципе должна являться каждая следующая фраза оратора: если она предсказуема, то оратору лучше ее не произносить вовсе. Или, по крайней мере, что-то в каждой ораторской фразе должно быть неожиданным для слушателей: если не ее прямой смысл, то хотя бы ее литературная форма, интонация или сопровождающие ее мимика и жесты оратора.

Однако этого мало. Оратор должен предусмотреть в своем выступлении некую интригу, подчеркнуто скрыть нечто от слушателей, намекнув на него, но не описав прямо, причем этот скрываемый момент должен быть существенным для темы речи и проливать на нее неожиданный свет. Нужно ли в течение речи полностью раскрыть эту свою тайну – вопрос сложный. Во всяком случае, оратор должен ее приоткрыть, хотя раскрывать до конца не обязан (иногда он и не в состоянии этого сделать).

Роль ораторской тайны может играть любой фрагмент ораторской речи, специальным образом подаваемый оратором. Для чего это нужно? Раскрываемая тайна привлекает существенно большее внимание аудитории, чем просто излагаемый оратором текст, в котором никакой особой интриги не содержится, и опытные ораторы это хорошо знают и умело используют – в первую очередь, для оживления своей речи и для придания ей большей выразительности; кроме того, эффектно поданные и умело раскрытые ораторские тайны гораздо лучше запоминаются слушателями.

Оратор может один раз сказать, что у него есть тайна, намекнув на ее содержание и в какой-то момент речи ее раскрыть; или же он может долго подогревать интерес публики к своей тайне, неоднократно к ней возвращаясь и каждый раз добавляя косвенную информацию, которая заставляет аудиторию теряться в догадках.

Ниже приведены примеры несколько прямолинейного, но вполне корректного введения ораторской тайны; немного попрактиковавшись, читатель может освоить этот прием до блеска и немало развлекать аудиторию, им регулярно пользуясь.

– Сколько нужно пищи крокодилу в год? Вы не знаете и приблизительно! Попробуйте, догадайтесь, а я потом вам скажу правильный ответ.

– Сколько раз люди в разговоре касаются друг друга в течение часа? Это сильно зависит от культуры: в Европе одни нравы, в Латинской Америке – другие. И каков диапазон? Скоро я вам об этом расскажу.

– Зачем банкирам нужно столько видов ценных бумаг? И какие из них самые ненадежные? История знает ответ на этот вопрос. А вы пока что не знаете, но к концу моего выступления узн*а*ете.

– С кулинарной точки зрения, у быка есть одиннадцать различных частей; каковы они, трудно догадаться, разглядывая мясные прилавки, но опытный повар умеет их различать с первого взгляда. И я вас этому научу, но не сразу, а несколько позже.

– Что же все же есть такого особенного в мужчинах, что, несмотря на их многие недостатки и даже пороки, неодолимо привлекает женское внимание, а иногда и любовь? Причем любовь страстную, нежную, беззаветную и даже самоотверженную! Это непростой вопрос, но наиболее мудрые исследователи человеческой природы все же сумели дать на него ответ. Однако вначале подумаем-ка мы с вами об этом сами, без посторонней помощи.

– Что лежит основе человеческой психики? Теория Фрейда дает ясный ответ на этот вопрос; какой именно ответ, вам скоро станет известно.

Упражнение 3.49

Для следующих тем и трех тем по вашему выбору придумайте ораторские тайны и способы их введения.

1. Женские дух*и* – история и современная мода.
2. Главные добродетели успешного мужчины.
3. Карьера деловой женщины.

Упражнение 3.50

а) Последите за разными ораторами: какие ораторские тайны они используют, как их вводят и как раскрывают?

б) На основе п. а) и по собственным идеям постарайтесь сознательно вводить в свои речи ораторские тайны, отслеживая реакции публики на их введение и раскрытие.

Замечание. Не следует путать ораторские тайны с тайнами мироздания и вообще с любыми вопросами, на которые у оратора нет ответа. Ораторская тайна дает речи интригу, это секрет, который постепенно (или вдруг) раскрывается оратором перед аудиторией, но для самого оратора этот секрет тайной не является, выполняя в ритории в основном техническую роль. Иначе говоря, тайны мироздания, в которых оратор хочет заинтересовать аудиторию и которые волнуют его самого, не должны оформляться им как ораторские тайны – это было бы методически не-

правильно, поскольку вводит аудиторию в заблуждение, (прямо или косвенно) обещая дать ей то, чего у оратора нет. Ниже приведены такого рода некорректные высказывания оратора, дающие одной части аудитории заведомо ложные надежды и пробуждающие у другой части недоверие к оратору.

– А что такое вообще любовь мужчины к женщине? Эту тайну я вам сегодня как раз и раскрою.

– Тайные пружины власти и истинные причины взлета и падения человека – вот что я вам сегодня расскажу, наберитесь только терпения и слушайте внимательно.

– Удача – неведомая легкокрылая птица или закономерный результат сознательных усилий человека? Вы наверняка думали раньше об этом и не находили ответа – так ведь? (пауза; проницательно смотрит в зал) А сегодня вы этот ответ услышите, и самым исчерпывающим образом!

А вот как прозвучат корректные высказывания оратора о больших тайнах мироздания и находящихся рядом с ними маленьких ораторских тайнах, которые будут раскрыты аудитории:

– Любовь мужчины к женщине – извечная тайна, волновавшая прежде и волнующая сейчас многих. И коекакие крупицы истины удалось на эту тему найти, а какие – о том сегодня речь и пойдет.

– Причины взлетов и падений человека в пределах властной иерархии до конца непонятны, вероятно, никому. Но есть здесь кое-какие догадки и соображения – ими-то я и поделюсь с вами, уважаемые слушатели.

– Удача – категория философски-психологическая и наукой пока что не познанная. Однако есть большой эмпирический опыт, позволяющий сформулировать определенные общие закономерности удачи, позволяющие человеку хоть что-то понять в своей и чужой судьбе. О том мы с вами и поговорим.

Упражнение 3.51

Сформулируйте тайны мироздания и ораторские тай-

ны по следующим темам (можете их уточнить самостоятельно) и трем темам по своему выбору.

1. Эмоции.
2. Память.
3. Способность человека к предвидению.
4. Бог и дьявол.
5. Семейная жизнь в зрелом возрасте.
6. Аквариумные рыбы.

Управление эмоциями зала

Оратор входит с аудиторией в очень непростые отношения. Было бы неправильным считать, что оратор лишь транслирует аудитории свои мысли и эмоции (так сказать, заряжает ими слушателей) – и все. Конечно, такая трансляция – важная часть ораторского дела, но в действительности оратор не только транслирует свои позиции, мысли, намерения и эмоции в зал, но и побуждает его к самостоятельному мышлению и выработке позиций, а также намеренно пробуждает в зале эмоции, вовсе не всегда идентичные тем, которые сам испытывает. Можно, конечно, называть это манипуляцией и осуждать априори, но практически это неизбежно, и любой оратор-профессионал это понимает. Представьте себе, например, учительницу младших классов: очевидно, что она периодически апеллирует к эмоциям своих учеников-первоклашек, и так же очевидно, что далеко не всегда эти детские эмоции разделяет. Или мать, которая стремится вызвать у своих собственных детей эмоцию радостного волнения перед совершенно новой для них разновидностью домашней работы – обязана ли она (и способна ли она) именно так относиться к этой работе? Должен ли комик радостно смеяться (хотя бы внутренне) над собственными шутками?

С другой стороны, оратору не следует находиться совершенно в стороне от эмоций аудитории: в какой-то мере он должен их разделять, ощущая непосредственно эмоциональные волны, идущие из зала – это, кроме всего прочего, его поддержка, которую он не должен пропускать

мимо, ибо она поднимает его энергетический уровень, вследствие чего повышается его уровень как выступающего. По-видимому, правильная позиция оратора заключается в том, что на поверхностном уровне он эмоционально созвучен аудитории, а на более глубоком – спокоен или испытывает те эмоции, которые поддерживают его как оратора и которые могут сильно отличаться от эмоций зала. Это особенно ясно в случае выступления, полного новой и неожиданной для зала информации – тогда аудитория будет захвачена эмоциями свежести и новизны, но для оратора, давно знакомого с содержанием своего выступления, полностью пропитываться этими эмоциями было бы сложно, да и не нужно. Еще пример: учитель литературы рассказывает ученикам о романе Льва Толстого «Война и мир», стараясь пробудить у них интерес для того, чтобы они одолели эту двухтомную эпопею. Но ему самому этот интерес не нужен: он и так уже знает роман близко к тексту и перечитывать его заново в ближайшее время не собирается..

Итак, неизбежны ситуации, когда оратор откровенно управляет залом, оркеструя его эмоции, но сам включаясь в них лишь слегка – и выступающему не следует стыдиться этого или скрывать от самого себя это обстоятельство. В то же время оратор должен сам для себя установить, какую эмоциональную гамму у данной аудитории он считает для себя возможным вызывать, а где ему следует остановиться – это похоже на ограничительные надписи на фильмах, типа: «Детям после четырнадцати лет» или «Только для взрослых». А если эмоции аудитории выходят за поставленные оратором самому себе рамки, он должен уметь их быстро погасить – например, сказав успокаивающие слова или направив внимание зала в другую сторону. При этом важно понимать, что эмоции зала, особенно большого, гораздо мощнее и инертнее, чем эмоции отдельного человека, и опытный оратор это хорошо чувствует, давая залу время для того, чтобы ощутить и отыграть эмоцию – например, дружно расхохотаться. Это занимает некоторое время, и пока зал «эмоционирует»,

он, естественно, не способен воспринимать информацию, и оратору в это время не следует ничего говорить – лучше, слегка улыбаясь, помолчать, сделав необходимую паузу, или изъясняться жестами.

Готовясь к выступлению, оратору полезно заранее продумать, к каким эмоциям зала он будет апеллировать, с тем чтобы на самом выступлении уже лишь корректировать уровень этих эмоций, но не их содержание. Начинающие ораторы обычно думают, что зал послушно повторяет их эмоции, но это характерно для наивной и восприимчивой аудитории (например, детской), а во взрослом, самостоятельном или критично настроенном зале это уже совсем не так, и вызывать нужные оратору эмоции следует скорее косвенными методами. Содержание этих методов – отдельная большая и важная тема, подробное обсуждение которой вывело бы нас за рамки этой книги.

Вызывайте знакомые образы и понятия

Так или иначе, зал не только слышит слова оратора, но и ловит его состояние сознания. Это не только плохо (как, например, в случае неуверенности оратора), но и во многих случаях хорошо – надо только умело пользоваться такой «эмпатичностью» аудитории, всегда возникающей, если оратор наладил с ней контакт (об этом см. чуть ниже).

Если оратор не новичок в теме своего выступления, то у него есть сильные места в ней, и он может на них опираться – нужно лишь это сделать. Однако это совсем не просто для начинающего оратора – для него само по себе публичное внимание является стрессом. Но когда-то надо начинать становиться профессионалом, и главное здесь – это выдерживание должных пауз для приглашения тонких «помощников» оратора – образов, на которые он опирается и должен продемонстрировать их аудитории.

Типичный пример – авторитетные для оратора люди, знакомые ему лично или по их трудам (биографиям и т. п.). Например, читая лекцию по риторике, оратор может сказать скороговоркой:

– Тема элоквенции – то есть выразительного чтения речи – рассматривается в риторике давно, еще Квинтилиан ее затрагивал.

Слушатели, впервые слышащие это имя, вероятно, догадаются, что речь идет об одном из древних ученых (или ораторов), но сильно впечатлены не будут. Однако оратор может сказать так:

– Тема элоквенции – то есть выразительного чтения речи – рассматривалась с давних времен; в частности, она упоминается (*пауза; торжественно*) Марком Фабием Квинтилианом – большим авторитетом по вопросам риторики, написавшем в I веке нашей эры учебники, по которым ораторы античности учились еще несколько столетий.

Что здесь главное? С энергетической точки зрения, главной тут является пауза, которую делает оратор перед произнесением имени авторитета. Во время этой паузы величественный образ Квинтилиана поднимается из подсознания оратора и встает над ним по всей своей красе – а последующие слова способствуют передаче аудитории его (образа) энергетики.

Что же произойдет, если оратор произнесет последнюю фразу, не сделав паузы перед именем античного ритора? В этом случае образ Квинтилиана попросту не успеет подняться из подсознания оратора, и в зал будет оттранслировано лишь его имя, лишенное энергетики, плюс чисто информационный квант, который не произведет на аудиторию сильного воздействия. Если же оратор выдержит указанную паузу, то у аудитории возникнет впечатление, что великий авторитет и оратор древности прошел через века и самолично явился на трибуну.

Обыденная ситуация, похожая на вышеописанную, возникает, когда мать, воспитывая сына, упоминает его покойного деда – своего отца, которого она хорошо знала, а вот ребенку слова «твой дед» мало что говорят. Вот, например, мама хочет похвалить мальчика за усердие, уподобляя его деду. Она может сказать попросту, быстро, без пауз и пафоса:

– Молодец, Павлик, отлично картошку почистил и сварил, весь в деда пошел.

Но усердный Павлик при этом совершенно не понимает, в чем именно он «пошел в деда» и, главное, не чувствует и не понимает, что это за дед такой. Однако мать может сделать паузу перед словами «в деда», и представить в это время себе своего отца (например, в молодости) – а затем передать этот образ сыну, сопроводив кратким понятным ребенку описанием:

– Молодец, Павлик, отлично картошку почистил и сварил, весь (*пауза-воспоминание*) в деда пошел, такой же старательный, аккуратный и тщательный в любом деле.

При таком обращении ребенок не только запомнит качества характера деда, но и явственно «увидит» или ощутит его образ, актуализированный матерью во время паузы, и впечатлится гораздо сильнее.

Еще один бытовой пример. Представим себе молодого человека, который хочет повлиять на свою любимую и использует при этом авторитет своей родительской семьи – дружной и с традициями. Он, отвергая предложение своей девушки в ближайшее воскресенье поехать к друзьям на дачу, может сказать обыденным тоном и без пауз:

– Нет, давай лучше в воскресенье пойдем к нам – в моей семье приняты воскресные обеды, и чтобы был полный сбор.

В этом случае он вряд ли произведет на девушку сильное впечатление, и во всяком случае не даст ей возможности ощутить давление семьи, на него оказываемое. Однако он может сделать перед упоминанием о своей семье паузу, во время которой выстроит семью перед своим мысленным взором – мать, отца, деда, двух братьев и сестру – и при этом явственно ощутит их групповую волю, призывающую его в воскресенье на семейный обед. Тогда при произнесении фразы он может передать девушке образ своей семьи и ее волю, что произведет на его любимую гораздо более сильное впечатление (правда, не факт, что положительное):

– Нет, давай лучше в воскресенье пойдем к нам (*пауза-представление семьи*) – в моей семье приняты воскресные обеды, и чтобы был полный сбор родственников, а детей – в первую очередь.

В качестве вызываемых во время паузы (или при ощутимом замедлении темпа речи – так разговаривают крупные чиновники и начальники – словно цедя слова) образов могут быть не только люди и коллективы (как в примерах выше), но и материальные объекты: гора, на которую взбирался оратор; река, по которой он плавал; море, в котором он купался; город, где он много раз бывал; завод, на котором работал, и т. д. – главное, чтобы соответствующий образ у оратора в принципе где-то в подсознании хранился и был доступен для актуализации (подъема в сознание) в течение паузы. Когда такой образ поднимается из подсознания и окутывает оратора, под его (образа) влиянием меняется и поведение оратора: его осанка, выражение лица, тембр голоса, темп речи, интонация и т. д., и публика это отчетливо ощущает, признавая «подлинность» или «глубину» рассказа оратора; общее мнение аудитории складывается в таком роде: «Оратор знает, о чем говорит». А скороговорка, отсутствие пауз и исключительное внимание к информации в ущерб объемным полнокровным образам дают серого оратора, которого публика не воспримет всерьез и не полюбит, хотя бы он и говорил правильные и полезные вещи.

Упражнение 3.52

Произнесите следующие фразы, сделав паузу перед выделенными курсивом словами и попытавшись во время этой паузы воссоздать у себя в воображении соответствующий образ. Запишите себя на диктофон.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Не спеши – *моя жена* сейчас далеко, в другой стране.

2. – Придет сегодня ко мне *любимая женщина*, познакомишься.

3. – Я вам так скажу: *гора Арарат* – одна такая на свете есть!

4. – Издалека, плавно и широко течет *река Волга*.

Упражнение 3.53

Почитайте следующие фразы, произнеся выделенные курсивом словами очень медленно (как бы по слогам, напевно) и со значением, вызывая при этом в своем воображении соответствующий образ. Запишите себя на диктофон.

Аналогичное задание для трех фраз по вашему выбору.

1. – Есть у меня одна родина – *Куба*, и других не предвидится.

2. – Я хочу сейчас рассказать вам о своей *матери* – женщине необыкновенной и очень много для меня сделавшей.

3. – Вот позову сейчас *директора* – он вам покажет, сорванцы!

4. – Ты подожди немного, мой *старший брат* приедет в отпуск – он все тебе расскажет!

Оратор, склонный к абстрактному мышлению, может во время паузы вызывать архетипы и другие абстракции, которые ему хорошо знакомы и им изучены. Поднимаясь из подсознания, знакомые оратору архетип или абстрактное понятие повлияют также на его (оратора) внешний вид и стилистику его речи и будут оттранслированы в зал, хотя примет ли их аудитория, заранее сказать трудно – абстракции во многих случаях воспринимаются в аудитории хуже, чем конкретные образы.

В примерах ниже вызываемые оратором архетипы и абстракции выделены курсивом.

– Мы рассмотрим с вами понятие (пауза) *супружеской измены*.

– Основной объект изучения топологии – *топологическое пространство*.

– Я буду сегодня много говорить о красивом и о *кра-*

соте как таковой.

– Душа человека скучает без *перемен* – в широком смысле слова.

Упражнение 3.54

Вспомните шесть абстрактных понятий, которые хорошо вам знакомы, и сочините с ними фразы для оратора. Произнесите эти фразы, сделав на этих абстрактных понятиях акцент двумя способами:

а) сделав паузу перед ним;

б) произнеся соответствующее слово медленно и протяжно, немного нараспев.

Запишите себя на диктофон и прослушайте запись.

Объединение и разъединение аудитории

Это большая тема, которая в практике оратора имеет существенное значение и множество нюансов; автор ограничится, однако лишь предварительными замечаниями.

Прежде всего: как бы ни старался оратор, он не может все время держать аудиторию вместе. Время от времени она обязательно рассыпается на куски или кусочки или даже на отдельных индивидуумов. Опытный оратор с этим напрямую не борется, но старается почувствовать естественный для данной аудитории ритм объединения-разъединения и в него вписаться, подстраивая под него свои задачи и отчасти им управляя.

Что же объединяет аудиторию? Прежде всего, это общее внимание на оратора и его слова; общие чувства; общие мысли и намерения; общие действия. Ниже приведены ситуации, объединяющие аудиторию, и опытный оратор умеет их организовать и естественно вплести в риторию. Например, аудитория объединяется, когда она:

– дружно рукоплещет;

– весело смеется удачной шутке оратора;

– негодует по поводу одиозного сюжета, описанного оратором;

– вдруг понимает сложную мысль оратора;

– дружно отвечает «да» или «нет» на риторический

вопрос оратора;

– по указанию оратора совершает синхронно какое-либо физическое действие (поднимает руки);

– произносит что-либо хором (скандирует).

Наоборот, аудитория распадается на отдельных индивидуумов, когда оратор дает какое-либо задание, предполагающее уход слушателей в свой внутренний мир – и замолкает на время, делая паузу, достаточную для того, чтобы самопогружение каждого слушателя состоялось. Ниже приведены фразы оратора, которые инициируют такое погружение и соответственно ведут к разъединению аудитории во время паузы, так что потом слушателей надо нужно объединять заново. Аудитория разъединяется на отдельных слушателей во время паузы после таких, например, фраз оратора:

– Давайте вспомним наш первый поход в школу первого сентября – в каком году это было? И как это было?

– У каждого из нас была когда-то первая влюбленность – давайте ее вспомним.

– Думаю, у каждого из вас есть тайное горе или страдание, о котором вам трудно говорить... прикоснитесь сейчас к нему.

– Давайте каждый из вас попытается представить себе сказочное животное, необыкновенное и чудесное.

– Подумайте о вашем самом сильном жизненном впечатлении – что это было? И как вы к нему сейчас относитесь?

Завершив паузу после такого рода вопроса, оратор должен начать что-то говорить, собирая вновь на себе и своих словах внимание аудитории и интегрируя полученные каждым слушателем внутренние впечатления в общую канву речи. Сделать это тактично не так просто, но если это удается, то ритория как процесс резко усиливается. Ниже приведены примеры такой интеграции, и читателю будет полезно подумать, как разные слушатели произведут соединение своих индивидуальных внутрен-

них впечатлений, полученных во время паузы, со следующими за ней словами оратора.

– У любого из нас была когда-то первая влюбленность – давайте ее вспомним. (пауза) Конечно, у каждого из вас это было свое, наверное, необыкновенное и трогательное переживание.

– Думаю, у каждого из вас есть тайное горе или страдание, о котором вам трудно говорить... прикоснитесь сейчас к нему. (пауза) Думаю, вам даже думать об этом тяжело, но есть различные способы внутренней и внешней работы с такого рода проблемами, и мы сейчас к ним перейдем.

– Подумайте о вашем самом сильном жизненном впечатлении – что это было? И как вы к нему сейчас относитесь? (пауза) Предполагаю, что у всех вас отношение к такому переживанию в течение жизни менялось: у одних – на прямо противоположное, с плюса на минус или наоборот, а у других не так резко, но все же существенно корректировалось и углублялось. Однако общий для всех людей факт состоит в том, что наше отношение к прошлому со временем претерпевает значительные изменения.

Легко разъединить аудиторию, задав вопрос, на который у каждого слушателя – свой ответ. Объединить ее после такого вопроса и паузы после него оратору будет нелегко, так что ему следует быть осторожным в такого рода вопросах и без острой нужды их не задавать. Другое дело – вопросы типа анкетирования, которые предполагают два-три варианта ответа – они делят аудиторию на соответствующее число частей, к которым оратор может обратиться по очереди, а затем объединить их воедино. Это очень полезный прием, при умелом использовании которого интенсивность ритории резко увеличивается, и слушателям кажется, что оратор хорошо их понимает и общается почти что лично с каждым. Ниже приведены примеры использования этого приема, который можно назвать «разбивание и склеивание кувшина».

– (обращаясь к студентам-старшекурсникам) Часть из вас уже женаты, а часть – нет. Обращаюсь к женатой

части нашей аудитории: вы ведь столкнулись напрямую с проблемами понимания своего мужа или жены? Правильно? (*пауза*) А теперь я обращаюсь к тем, кто еще не женат (не замужем): вы же понимаете, что с будущим вашим брачным партнером вам надо будет много о чем поговорить, прежде чем окажетесь под венцом? Все согласны? (пауза) А что из этого следует? (пауза) А вот что: все мы без исключения должны всерьез изучать искусство общения, если хотим быть понятными нашим близким и правильно понимать их самих.

– (обращаясь к своим четырем детям разного возраста) Дорогие мои дети! Двое из вас уже заканчивают школу, другие двое – только начинают в ней учиться. Обращаюсь к старшим: потерпите еще немного, скоро вас выпустят в большую жизнь. А младшим скажу так: учитесь не злить учителей – это вам еще много раз в жизни пригодится. В общем, все вы школьники, так что за уроки садитесь – и вперед, не зная страха и сомнений!

Упражнение 3.55

Придумайте варианты разъединения аудитории на отдельных слушателей и последующего ее объединения в выступлениях на следующие темы и три темы по вашему выбору. Аудиторию в каждом случае уточните самостоятельно.

1. Фантазии и реальность в жизни офисного работника среднего звена.
2. Профилактика и лечение кариеса.
3. Роль сказок в жизни взрослого человека.

Упражнение 3.56

Придумайте варианты разъединения аудитории на две-три части и последующего ее объединения в выступлениях на следующие темы и три темы по вашему выбору. Аудиторию в каждом случае уточните самостоятельно.

1. Техника поэтического творчества.
2. Велосипед в современном мире.
3. Причины пожаров в городских квартирах.

Начало речи

Ближе к концу книги автор, кажется, добрался до темы начала выступления оратора. Почему так долго эта тема не хотела открываться? Вероятно, потому что она весьма сложна и тонка и плохо поддается рационализации. Подумайте о встрече с совершенно новым для себя человеком – как надо на него посмотреть, чтобы ему понравиться или по крайней мере не вызвать у него протеста? Это надо увидеть сразу – и соответственно себя повести.

Настройка на подходе к микрофону. Аудитория сложнее одного партнера – но и ее ожидания чувствуются гораздо яснее и мощнее. Стоит оратору настроиться на них – и у него сразу появится ощущение того, как ему следует держаться и какими лучше быть его первым интонациям и жестам. Аудитория как бы надевает на оратора энергетический костюм – и вначале ему имеет смысл этот костюм ощутить и попытаться под него подстроиться – а там, где он будет жать, можно его чуть позже и подрастянуть. :-)

Посмотрите в зал. Оратор имеет право в любой момент времени, а особенно выйдя к микрофону, посмотреть в зал и несколько секунд помолчать, его рассматривая. Это не является с его стороны нескромным, даже если он плохо подготовил свою речь или сильно тушуется перед вышестоящей аудиторией. Взгляд в зал показывает слушателям, что они *существуют* для оратора, и этот факт сам по себе никого не оскорбляет, а некоторых слушателей даже и радует.

Поздоровайтесь с аудиторией. Как правило, это следует сделать. Вы же здороваетесь с друзьями и новыми знакомыми при встрече! Даже если вы выступаете на представительном научном конгрессе с крохотным пятиминутным сообщением, имеет смысл поприветствовать аудиторию хотя бы единственным словом: «Здравствуйте», – сопроводив его приятной улыбкой и легким наклоном головы.

Демонстрация риторической пирамиды. В первых

же словах своей речи, и даже на подходе к микрофону, оратор явно или неявно показывает используемую им риторическую пирамиду, и если она согласуется с мнением аудитории, то это обычно нравится публике и способствует возникновения контакта с ней. Наоборот, открытая демонстрация оратором риторической пирамиды, резко отличающейся от ожиданий публики, ведет к неприятию ею оратора и сильно затрудняет взаимопонимание между ним и слушателями. Тем не менее, оратор может иногда это себе позволить, если он чувствует свое превосходство над аудиторией и хочет ее «сломать», прочитав речь на своих условиях. Иногда именно такое поведение, начинающееся с резкого конфликта с аудиторией, оказывается наиболее эффективным.

Вступление. Не начинайте свою речь с места в карьер. Вначале вам нужно установить контакт с аудиторией и хотя бы частично объединить ее, и пока этого не произошло, лучше не переходить к содержательной части выступления. Для установления контакта в принципе годятся самые разные средства, главное – чтобы это было именно вступление в речь, а не ее основная часть. Ниже перечислены некоторые пункты, на которых оратор может остановиться в начале речи, и, раскрывая которые, он может попутно понять, что за аудитория перед ним, и установить с ней контакт и взаимопонимание.

1. Благодарности. Оратор может вначале выразить благодарность городу, в котором он выступает, пригласившим его людям, своим слушателям, сказать пару комплиментов залу, в котором он стоит, и т. д., например:

– Я так рад выступить в вашем городе, Санкт-Петербурге, который очень уважаю и люблю.

– Для меня большая радость видеть всех вас перед собой, ваши лица и улыбки меня очень вдохновляют, спасибо.

– Я рад выступить именно здесь, в этом уютном и красивом зале.

2. Топы. Они очень рекомендуются в начале речи. Найдите утверждения (позиции), которые заведомо раз-

деляются аудиторией и выскажите их с чувством, давая понять, что именно это сейчас вас волнует, и вы стараетесь заразить своим волнением аудиторию. Смысл озвучивания топа не в том, чтобы его доказать (этого как раз делать не следует!), а в том, чтобы вывести его из подсознания слушателей в их сознание, то есть активизировать и тем самым начать формирование группового риторического образа. Топы служат его фундаментом и потому так важно их правильно произнести, усилив интонационно и сопроводив значимыми паузами. Ниже приведены примеры исполнения оратором топов; в квадратных скобках указана тема выступления.

– Родителей всегда волнует (проникновенно) (пауза) поведение их ребенка. [Воспитание ребенка дошкольного возраста.]

– (взволнованно) Под водой хранится еще много глубоких тайн, манящих к себе исследователей. [Тайны океана.]

– (убежденно, твердо) Питание – основа жизни человека. (пауза) [Здоровое питание и жизненный тонус человека.]

Упражнение 3.57

Придумайте для следующих тем и трех тем по своему выбору топы и произнесите их выразительно, заранее продумав вкладываемые в них эмоции, интонации и паузы. Аудиторию уточните самостоятельно. Запишите себя на диктофон и прослушайте запись.

1. Обязанности жены по отношению к мужу.
2. Типология подростковых проблем.
3. Фанатизм в жизни обычного человека: за и против.

3. Актуальность темы речи. Хорошо, если оратор пояснит аудитории, почему тема его выступления является актуальной, то есть важной и нужной для кого-то, и уточнит, для кого именно. Такое разъяснение естественно прозвучит как часть вступления и может быть содержа-

тельным, но не должно нести на себе слишком большой смысловой нагрузки. Ниже приведены примеры описания оратором актуальности темы выступления (последняя указана в квадратных скобках).

– Честным важно быть потому, что это очень облегчает и упрощает жизнь и ребенку, и его родителям. [«Почему нельзя врать родителям».]

– Надежный телефон – основа вашего душевного спокойствия в ежедневной жизни. Представьте, что он то и дело ломается, и с вами не могут связаться ваши близкие люди и деловые партнеры – вы же сами изведетесь от беспокойства за один лишь день, и, весьма вероятно, обеспокоите и подведете их. [«Самые надежные телефоны: обзор рынка».]

– Сейчас практически во всех странах мира очень многие товары – импортные, и потому уровень жизни человека напрямую зависит от курсов иностранных валют по отношению к валюте его страны. [«Курсы валют – современное положение и прогнозы».]

Упражнение 3.58

Попытайтесь в своих выступлениях всякий раз, когда это не будет совсем неуместно, пояснить вначале речи актуальность темы вашего выступления и ощутить поддержку тех ваших слушателей, для которых эта тема актуальна. Последите за реакцией аудитории.

4. История вопроса и авторитеты. Нередко в качестве элемента вступления в тему речи естественно прозвучит краткая история данной темы, или, точнее, яркие страницы (крупицы) этой истории. Их оратору лучше всего отобрать заранее, но иногда они всплывают в его голове при виде аудитории и оказываются весьма кстати.

В той же струе находятся и авторитеты по данной теме, известные аудитории или неизвестные ей. В последнем случае оратор может вкратце о них что-то рассказать, попутно вводя публику в тему.

5. Личный опыт и биография оратора. Это деликат-

ный момент. Часть аудитории может совершенно не интересоваться оратором, его опытом в теме, биографией и т. д., а для другой части все это может быть важно и интересно. Но если личный опыт и определенные факты биографии оратора важны для его речи, то он вполне может включить соответствующую информацию в свое вступление – следя при этом за тем, чтобы этот фрагмент его речи не оказался затянутым и изобилующим ненужными подробностями.

6. Явный пафос оратора. В начале речи оратор может прямо сказать, с какими целями для аудитории он выступает. Если он точно угадает ожидания аудитории, ему это может сильно помочь в установлении контакта с ней, а если обнаружатся расхождения, то, по крайней мере, он предупредил аудиторию, так что претензии на этот счет после выступления уже будут неуместны. (А слушатели, которым явный пафос оратора не понравился, могут сразу же уйти, чтобы не терять своего времени.) Выражая свой пафос, оратор должен делать это достаточно громко, выразительно и отчетливо, а не тихим голосом, словно озвучивая малозначимое подстрочное примечание.

Упражнение 3.59

Для выступлений по следующим темам и трем темам по своему выбору придумайте явный пафос и произнесите его громко и отчетливо, вложив эмоцию (какую именно – определите сами). Тему и аудиторию уточните самостоятельно. Запишите себя на диктофон и прослушайте запись.

1. Беременность на поздних сроках.
2. Романтические увлечения старших школьников.
3. Жертвенность – психологическая и социальная.

Вопросы к слушателям и консультации с ними. Не бойтесь, настраиваясь на зал, задать слушателям пару вопросов и, если нужно, попросить их поднять руки в ответ, например:

– Мне кажется, тут собрались не новички в астроло-

гии. Поднимите, пожалуйста, руки, кто из вас уже дает своим знакомым астрологические консультации.

– Ну что, трудное это дело – детишек поднимать? Много вопросов возникает? (ободряюще улыбается)

– Как вы думаете, мне лучше сделать популярное изложение или больше с профессиональным, технологическим уклоном рассказывать?

– Есть среди вас профессиональные психологи? (пауза) Слышу, есть; поднимите ваши руки, пожалуйста.

– Что вас больше интересует: имеющиеся достижения или актуальные проблемы?

Получив на свои вопросы в зал отклик (возможно, частичный и нестройный), оратор вместе с ним получает ценнейшую информацию, касающуюся аудитории в целом, и, опираясь на нее, может гораздо точнее выстроить свое выступление.

Завершение речи

Речь оратора – мощный энерго-информационный процесс, в котором участвует много людей, интенсивно включенных в риторию. Поэтому оратору нужно заранее подумать о том, как этот процесс затормозить и аккуратно закончить, переведя и себя и слушателей в послеречие – особое состояние, которое продлится еще, может быть, несколько часов и принесет свои плоды. Для того чтобы «раскачать» большой зал, нужны время и усилия оратора – и аналогичные усилия нужны для того, чтобы завершить выступление и расс*ы*пать групповой риторический образ на индивидуальные. А сильный групповой образ не хочет уходить добровольно – все знают, как публика снова и снова дружно не отпускает любимого артиста, требуя продолжения концерта на «бис» – здесь ощущается, помимо всего прочего, и нежелание расходиться в компании, где всем было хорошо. Но все же приходится, и оратору следует позаботиться об этом заранее (в качестве

метафоры: машинист товарного поезда начинает торможение за сто километров до остановки, и длится это торможение два часа).

В процессе завершения речи можно выделить два аспекта: это завершение темы и завершение группового процесса.

Завершение темы. Ораторская речь по своему содержанию – не совсем то же самое, что книга, особенно академический трактат, который вполне может закончиться разбором последней детали последнего частного случая общей теории. Оратор должен как-то закруглиться, обобщить свои мысли, подвести итог, сделать краткий вывод и, возможно, повторить свои основные тезисы – они тоже должны быть краткими и их должно быть очень немного – например, два-три. Конечно, сказанное не относится к выступлению лирического поэта, читающего публике свои стихи – но и в случае такой «речи» есть свои правила ее завершения (которые автор сейчас обсуждать не будет).

В завершение своей речи оратор может коснуться того, что он не успел осветить, предложить слушателям идеи, касающиеся продолжения темы и работы с ней, назвать полезные информационные источники и людей, авторитетных в теме выступления, а также ее возможные приложения. В случае цикла выступлений для одной и той же аудитории, полезно назвать слушателям тему следующей встречи и дать им какую-то информацию для подготовки к ней.

Кроме того, часто в завершение речи оратор выносит благодарности – в том числе и слушателям, благосклонно его выслушавшим, благодаря их за внимание и понимание.

Завершение группового процесса. Завершая речь, оратор должен позаботиться о том, чтобы созданный в аудитории групповой образ распался на индивидуальные – иначе публике будет трудно разойтись и у нее (и у оратора) останется ощущение незавершенности речи. Частично эту функцию берут на себя аплодисменты и физи-

ческий уход слушателей из зала, но со стороны оратора будет правильно заранее начать процесс индивидуализации, для чего он может использовать обращение к индивидуальному сознанию каждого слушателя – например, сказать такие слова:

– Я думаю, каждый из вас сделает свои выводы из услышанного.

– Что означает тема нашей встречи для вас лично, вам скоро станет понятно.

– Подумайте о том, что вы услышали сегодня, и поймите, как оно отражается в вашей жизни.

– Думаю, что каждый из вас в своем внутреннем мире по-своему воспринял изложенный мной материал, и применит его сообразно своим обстоятельствам.

Однако такого рода обращение к индивидуальным слушателям может быть совершенно неуместно в случае выступления перед вышестоящей аудиторией (например, на ученом совете при защите диссертации аспирантом), и тогда оратору не следует им пользоваться, оставляя судьбу группового образа на рассмотрение самой аудитории.

Эффективным средством завершения речи является переход к ответам оратора на вопросы публики, о чем речь ниже.

Ответы на вопросы

Умение отвечать на вопросы публики – особое искусство, которое вырабатывается у оратора постепенно. Только большой опыт и тонкая интуиция позволяют оратору точно и адекватно реагировать на разнообразные нестандартные и не всегда приятные ситуации, возникающие в зале, когда в нем активизируются слушатели. И первая проблема, с которой сталкивается оратор, – это различия в подготовке и интересах слушателей. Все-таки ответ на вопрос звучит для всей аудитории и потому должен быть интересен если не всем, то хотя бы существенной части слушателей. Это кажется трудным; но оратор вместе с та-

ким обязательством имеет и определенные права как режиссер ритории, и может этими правами пользоваться.

Права оратора. Каковы же они?

Прежде всего, оратор может не отвечать на вопрос, не относящийся к теме выступления, и именно так мотивировать свой отказ на него отвечать. Смягчая такой отказ, оратор может предложить слушателю, его задавшему, подойти к оратору после выступления или связаться по почте.

Оратор может отказаться отвечать на вопросы, заданные в грубой форме, и вообще на любые грубости. Минимальной защитой здесь будет предложение: «Давайте будет уважать друг друга и не употреблять грубых выражений». Если слушатель сменит форму своего вопроса на приемлемую, ему можно ответить, если же нет, то лучше не отвечать вовсе, пригрозив в случае необходимости охраной или же лично пристрелив наглеца из кольта (который на такой случай непременно должен лежать в заднем кармане брюк оратора).

Оратор имеет право попросить слушателя уточнить или переформулировать свой вопрос или сделать это сам. Будучи режиссером ритории, оратор должен следить за единством действия, и, в частности, может подчинять ему свои диалоги с публикой, видоизменяя вопросы так, чтобы ответы были интересны залу в целом и ложились в общую канву выступления. Например, личный вопрос слушателя («Что мне делать с моей женой Раисой....») оратор может заменить на более общий вопрос (типа: «Что может муж сделать с женой...») и ответить на этот общий вопрос.

Оратор может проигнорировать подтекст вопроса, если этот подтекст ему не нравится, переформулировав вопрос так, что этот подтекст исчезнет.

Оратор имеет право перебить слушателя, задающего слишком длинный вопрос, и попросить его быть более кратким.

Нештатные вопросы. Есть ситуации, когда, задавая свой вопрос, слушатель нарушает естественный ход ри-

тории, и к таким вопросам оратору следует заранее быть готовым. Ниже перечислены наиболее типичные.

Вопрос-самовыражение. По сути это не вопрос, а попытка слушателя излить свою душу или иным образом проявить свою личность. Если такая попытка затягивается, оратор может перебить этого слушателя и попросить его задать-таки вопрос или подойти к оратору после выступления.

Вопрос-заявление. Это по сути тоже не вопрос, а утверждение, которое публично делает слушатель. Оратор может с этим утверждением согласиться, или не согласиться, или просто ответить: «Я вас понял», – но было бы методически неправильно со стороны оратора отвечать на данное утверждение или заявление как на вопрос.

Провокационные вопросы. Есть вопросы, которые в самих себе содержат предположение, с которым оратор не согласен, например: «Правда ли, что вы в этом году перестали бить свою жену и детей смертным боем?» В данном случае этим «молчаливо предполагающимся» утверждением будет такое: «Оратор раньше бил жену и детей», и оратору следует в своем ответе сделать акцент именно на ложности этого утверждения, а не отвечать на провокационный вопрос по его существу. В данном случае оратор может, например, ответить так: «Вы ошибаетесь, я никогда не был женат и у меня нет детей».

А вот еще пример провокационного вопроса-заявления: «А я ничего не понял!!!». Строго говоря, это не вопрос, а утверждение, и оратор может отреагировать на него так, как ему нравится, например, посочувствовать слушателю. Вопрос в данном случае мог бы прозвучать так: «А почему я сегодня ничего не понял?!» – и тогда оратор в ответ может объяснить, что рассматриваемая им тема сложна и предполагает определенную подготовку слушателей. В действительности не может быть так, что слушатель ничего не понял – это явное преувеличение (если не прямая ложь), и оратору в своем ответе надо иметь в виду последнее обстоятельство. Например, он может ответить: «Ну, я думаю, что «ничего» – это слишком

сильно сказано. Уточните, пожалуйста, что именно было вам непонятно».

Бессмысленные вопросы. Иногда слушатель извергает из себя грамматически несвязный набор слов, лишенный какого-либо смысла, но с вопросительной интонацией, или формулирует вопрос, лишенный смысла (по крайней мере, для оратора). В этом случае выступающему лучше не вкладывать свой смысл в заданный вопрос, но попытаться заставить слушателя сформулировать осмысленный для оратора вопрос. Если этого не получается, то оратор может честно сказать: «Извините, я вас не понимаю», – и перейти к следующему вопросу.

Слишком личные вопросы. Иногда слушатель задает вопрос о своей сугубо интимной ситуации. Он потом может сильно пожалеть, что на публике столь откровенно «разделся». Оратор не должен обсуждать публично слишком личные вопросы – лучше предложить слушателю связаться с оратором после выступления.

Общие рекомендации. Вот еще рекомендации по ответам на вопросы публики, полезные для начинающего оратора.

Будьте вежливы со всеми. Даже со слушателями, ведущими себя (по вашим понятиям) грубо. Это очень сильно действует на аудиторию, ее облагораживая.

Аккуратно интерпретируйте вопросы. Лучше уточнить не вполне понятный вам вопрос слушателя, чем пытаться его понять и проинтерпретировать самому. Иначе вы рискуете отвечать на вопрос, который вообще никому в зале не интересен.

Ограничьте интерес к вашей личности. Слушатели иногда могут чересчур интересоваться личной жизнью оратора и фактами его биографии. Отвечайте на такие вопросы лишь в той мере, в которой ваши ответы органично вплетутся в общую канву вашего выступления.

Как правильно отвечать на сложные вопросы? Часто оратору надо не столько ответить прямо по смыслу чересчур сложного вопроса (например, если это тема для толстого трактата), сколько дать слушателю направление

и пищу для размышлений. При этом важно помнить следующий принцип: «Абстракции – хорошо, а метафоры – лучше». Иными словами, вы можете ответить по существу правильно, но если ваш ответ будет слишком абстрактным, то он мало что даст слушателям – а вот яркая метафора хотя бы пробудит их воображение, и порой будет воспринята как совершенно понятный и адекватный ответ.

Отвечайте недлинно. Даже если вам есть, что сказать в ответ, и если вам кажется, что это интересно всему залу. Все-таки время основного выступления уже прошло, и вас ждут еще несколько человек со своими вопросами.

В конце ответа посмотрите на автора вопроса. Если он вежливый человек, то он кивнет вам в знак того, что ваш ответ его удовлетворил, или вы прочитаете это на его лице. Если же ваш ответ его не удовлетворил, то вы тоже это увидите, и это значимая для вас как оратора информация.

Заключение

Послеречие – работа оратора

Закончив свою речь и ответив на вопросы публики, оратору будет полезно завершить риторию, вернувшись к своим материалам подготовки и написав замечания по каждому пункту подготовки. Эту работу лучше сделать прямо в день (вечер) выступления или в крайнем случае рано утром на следующий день, иначе многие впечатления от ритории испарятся. Далее описаны возможные вопросы оратора к самому себе по пунктам подготовки речи, описанным в гл. 2.

Тема речи.

Насколько тема речи соответствует тому содержанию, которое фактически прозвучало в зале?

Как бы стоило на самом деле назвать прозвучавшую речь?

Пафос речи.

Насколько оратору удалось реализовать первоначально замысленную цель речи?

Каких целей в отношении аудитории оратор фактически достиг?

Позиция, роль, функция и обязательства оратора.

Насколько удачно оратор выбрал свои роль и позицию?

В какой мере они были восприняты публикой?

Какими бы им было лучше быть?

Выполнил ли оратор свои обязательства?

Какие обязательства ему имело бы смысл взять на себя?

Метафора выступления.

Насколько метафора выступления оказалась адекватной?

Помогла ли она оратору?

Как ее следует трансформировать, чтобы она была максимально точно описала происходившее в зале?

Логос речи.

Все ли ключевые слова речи оратор объяснил аудитории?

Насколько его объяснения были понятны и восприняты ею?

Топы речи.

Оказались ли топы восприняты аудиторией как таковые?

Насколько удачными были формулировки топов?

Могли бы они быть и поточнее? какими именно?

Хватило ли озвученных топов для разогрева и первичного объединения аудитории?

Риторическая пирамида и ее динамика.

Удалось ли оратору ввести нужную ему риторическую пирамиду?

Была ли она принята всей аудиторией? большей частью аудитории?

Какая динамика пирамиды фактически сложилась в течение выступления?

Устраивает ли эта динамика оратора?

Если нет, то какой она должна была бы быть в данной аудитории?

Флаг оратора.

Удачным ли оказался флаг?

Уместно ли было его озвучивание?

Хватало ли оратору выразительности при озвучивании флага?

Каким бы мог быть более удачный (уместный, эффек-

тивный) для данной аудитории флаг?

Опоры оратора.
На какие свои опоры оратор реально опирался?
Впечатлили ли они публику?
Каких опор оратору не хватало?

Частные замечания

И в заключение – несколько замечаний к сведению начинающего оратора.

Задача оратора по отношению к слушателю – «всего лишь» последнего побудить, инициировать, настроить на постречевую жизнь, морально поддержать, вдохновить – но не сделать за слушателя его собственную работу.

Оратору лучше заранее смириться с тем, что:

– в зале будет кто-то-то или что-то, периодически отвлекающее внимание слушателей от оратора и его речи;

– найдется слушатель, которому не понравится лучшее место в вашей речи;

– найдется слушатель, который проспит самое важное место вашей речи;

– вам не удастся без искажений довести свою главную мысль до сознания всех без исключения слушателей, какой бы простой она вам ни казалась.

И последний совет автора начинающему оратору: научитесь (или просто разрешите себе) радоваться публичному вниманию, и при этом помните: какая у вас карма – такие и слушатели. ;)

Удачи вам в освоении ораторского искусства, уважаемый читатель! Автор надеется, что когда-нибудь будет сидеть в зрительном зале и удивляться и радоваться вашему выступлению.

Москва, сентябрь-октябрь 2010 г.

Словарь терминов

Акцентирующие жесты (оратора) – те, которые выделяют или окрашивают определенное слово или мысль оратора. (с. 137)

Гомилетика – искусство проведения цикла выступлений для одной и той же аудитории. (с. 5)

Групповой риторический образ – это образ, который в процессе произнесения речи складывается у аудитории как единого целого. (с. 13)

Диалектические модальности (речи) – определенные стили, в которых может звучать речь оратора, а именно: *творительный, осуществительный* и *растворительный.* (с. 182)

Затравка – риторическая фаза 1. Здесь оратор говорит текст-затравку, возбуждая интерес аудитории к следующему ораторскому кванту и подготавливая аудиторию к его восприятию. (с. 150)

Значимое слово – то, которое играет для оратора в данный момент речи более важную роль, чем остальные используемые им слова. (с. 140)

Индивидуальный взгляд (оратора) – направленный на отдельного слушателя. (с. 159)

Индивидуальный риторический образ – тот, что складывается у данного слушателя речи, причем он формируется не только в течение выступления оратора, но и еще некоторое время после окончания речи. (с. 14)

Информационный аспект (риторического образа) включает в себя смысловое содержание речи, а также изображения и схемы, которые оратор демонстрирует на экране или «рисует» с помощью слов, и которые слушатели воспринимают и запоминают. (с. 14)

Ключевые слова (речи) – те слова оратора, которые выражают ее главный смысл и в совокупности составля-

ют логос его речи. (с. 88)

Личная цель (оратора) – это его ответ на вопрос: «С какой целью для самого себя я хочу произнести свою речь?» (с. 69)

Логос (речи) – словесные средства, используемые при произнесении речи. (с. 6)

Метафорический образ (речи) – развернутая метафора своего выступления оратора, в которой символически будут представлены он сам и публика, а также общая ситуация в зале. (с. 83)

Направляющие жесты (оратора) – те, которые используются для управления энергетическими потоками, транслируемыми оратором или показывают что-то иное, например, изменение направления или уровня внимания оратора. (с. 136)

Начальственная пауза – та, которая делается после выделяемого оратором слова. (с. 142)

Общий взгляд (оратора) – направленный на зал в целом, не фиксируясь ни на каком конкретном слушателе или их группе. (с. 159)

Окаймляющая пауза – та, которая делается дважды: и перед, и после выделяемого оратором слова. (с. 145)

Оратор-мистериал – тот, который наибольшее значение (и удовольствие/травматизм) усматривает в непосредственном произнесении речи и формировании группового риторического образа. (с. 53)

Оратор-прагматик – тот, который в наибольшей степени заинтересован в том, что именно его слушатели унесут с собой по завершению его речи, и как она повлияет на их сознание и поведение впоследствии. (с. 53)

Оратор-фундаменталист – тот, который считает наиболее важной и содержательной компонентой риторического процесса предварительную подготовку речи, то есть создание ораторского образа. (с. 53)

Ораторика – это искусство публичной речи, однократно произносимой перед данной аудиторией. (с. 5)

Ораторская тайна – интрига или загадка, которой оратор взволнует слушателей, а потом ее (хотя бы частич-

но) раскроет. (с. 198)

Ораторский квант – законченная мысль или минисюжет, который оратор транслирует в зал без существенного перерыва. Условно говоря, ораторский квант представляет собой содержание очередного абзаца ораторской речи – им может быть небольшая законченная мысль или рассмотрение, которое обычно длится в пределах от минуты до четырех. (с. 150)

Ораторский риторический образ – это представление о будущей речи, которое складывается у оратора в процессе ее подготовки. (с. 13)

Основные риторические аспекты – позиционный; событийный; информационный; эмоциональный. (с. 14)

Пауза раздумья – та, которую берет оратор для обдумывания ответа или собственной мысли. (с. 148)

Пафос (речи) – намерение или замысел (скрытый или открытый) оратора в отношении публики, то есть цель ее воздействия на аудиторию. (с. 5)

Персональные опоры (оратора) – те, которые не зависят ни от конкретной темы, ни от аудитории, но связаны с личными качествами самого оратора. (с. 122)

Пирамида аспиранта: тема – аудитория – оратор. (с. 98)

Пирамида начальника: оратор – аудитория – тема. (с. 97)

Пирамида проповедника: тема – оратор – аудитория. (с. 96)

Пирамида слуги: аудитория – оратор – тема. (с. 98)

Пирамида шута: аудитория – тема – оратор. (с. 99)

Пирамида эксперта: оратор – тема – аудитория. (с. 97)

Позиционный аспект (риторического образа) – это те позиции (установки), на которые этот образ опирается, а также ценности, которые он утверждает или проявлением которых является. Отсутствие позиционного аспекта делает риторический образ слабым и малоубедительным. (с. 14)

Послеречие – пятый (завершающий) этап ритории.

На этом этапе бывшие слушатели, уже покинув зал, оформляют в своем внутреннем мире свои впечатления от услышанной речи. Оратор на этапе послеречия завершает риторию, освобождаясь от ее напряжения, оформляет свои впечатления от произнесенной речи и делает выводы на будущее. (с. 52)

Пост-пауза – риторическая фаза 4: пауза после трансляции аудитории очередного ораторского кванта. (с. 151)

Посылка – риторическая фаза 3. Здесь оратор посылает аудитории ораторский квант – выражает в словах и жестах свою мысль или мини-сюжет (образ, позицию, аспект сюжета) и транслирует их аудитории. (с. 151)

Пред-пауза – риторическая фаза 2. Здесь оратор делает паузу, собирая на себе внимание и энергию аудитории и формирует в своем сознании очередной ораторский квант. (с. 151)

Профессиональные опоры (оратора) – качества и способности оратора, обеспечивающие его умение взаимодействовать с аудиторией. (с. 123)

Публичный кувшин – символический образ, представляющий собой форму для наполнения очередным квантом ораторской речи. (с. 149)

Развертка (темы) – раскрытие ее оратором в виде линейной последовательности фраз. (с. 177)

Риторика – искусство устной речи, произносимой перед аудиторией. (с. 5)

Риторическая пирамида – это расположенные по высоте (то есть по главности) три риторических агента: оратор, тема, аудитория. (с. 96)

Риторические агенты – это оратор, тема, и аудитория. (с. 96)

Риторические фазы: затравка; пред-пауза; посылка; пост-пауза. (с. 150)

Риторические этапы – основные этапы ритории: подготовка речи; начало речи; произнесение речи; завершение речи; послеречие. (с. 52)

Риторический образ – образ, соответствующий со-

держанию речи оратора. (с. 13)

Риторический цикл – период произнесения оратором очередного ораторского кванта («абзаца» речи); состоит из четырех риторических фаз. (с. 150)

Ритория – процесс подготовки и произнесения речи оратором и восприятия ее слушателями. (с. 51)

Свертка (темы) – указание публике на завершение данной темы оратором. (с. 181)

Ситуативные опоры (оратора) – это его опоры, связанные с конкретной ситуацией выступления, и в первую очередь с собравшейся аудиторией. (с. 124)

Событийный аспект (риторического образа) – это то, что делает речь событием для оратора и слушателей, что заставляет кровь становиться горячее и интенсивнее бежать по жилам, так что выступление переживается с драйвом и наслаждением (физиолог здесь вспомнит об адреналине или эндорфинах), и есть о чем впоследствии вспомнить и рассказать друзьям. (с. 14)

Театральная пауза – та, которая делается перед выделяемым оратором словом. (с. 140)

Тематические опоры (оратора) – это его опоры, связанные с темой выступления. (с. 123)

Темповая пауза – пауза, замедляющая темп речи оратора. (с. 146)

Топ (речи) – общепринятое убеждение, позиция и т. п., которое разделяется оратором и его аудиторией и не подвергается сомнению в рамках этоса речи. (с. 6)

Флаг (оратора) – это мысль, тезис или позиция, которую оратор выставляет в своем выступлении вперед и им «размахивает», то есть произносит несколько раз и с большим воодушевлением (или иной ярко выраженной эмоцией) в определенные моменты своего выступления. (с. 117)

Фрагментарный взгляд (оратора) – направленный на ту или иную часть зала. (с. 159)

Эмоциональный аспект (риторического образа) – это эмоции, которые возникают у оратора и слушателей в связи с речью. (с. 14)

Этос (речи) – общий для оратора и его аудитории смысловой контекст, то есть разделяемая оратором и его слушателями система понятий, в том числе ценностей, убеждений, позиций, и выражающих их слов. Как синонимы термина «этос» иногда используются «этические ценности», «менталитет» и «парадигма». (с. 5)

Книги Авессалома Подводного

Серия «Трактаты»
Знаки на пути
Психология подсознания
Общественное подсознание

Серия «Символические системы»
Каббала чисел
Возвращенный оккультизм, или Повесть о тонкой семерке
Лекции по введению в астрологию
Покрывало майи, или Сказки для невротиков
Эзотерическая астрология
Введение в синастрическую астрологию
Искусство общения
Человек Многоликий

Серия « Высшие архетипы»
Холистический архетип: целое и часть
Диадический архетип: активность и адаптивность
Диалектический архетип: творение, осуществление, растворение
Логистический архетип: символ и содержание
Семантический архетип: фон, смысл и стиль
Триадический архетип: синтез, аспект, деталь
Тетрадический архетип: вертикальное измерение
Мировой архетип: уровни восприятия

Серия «Общая астрология»
Знаки Зодиака
Планеты
Дома
Аспекты

Серия «Каббалистическая астрология»
Тонкие тела
Знаки Зодиака
Планеты
Дома

Серия «Психология и астрология»
Психология для астрологов
Эволюция личности
Астрология для психологов
Архетипы психики

Серия «Коммуникатика»
Грамматика общения
Искусство понимания
Грани общения
Уровни общения

Серия «Психологический практикум»
Записки человековеда
Ораторское искусство

Серия «Целительство»
О, Текучая! Оздоровительная гимнастика для индивидуумов и пар
Эзотерический массаж
Введение в анатомию: структурный массаж

Серия «Литературные миниатюры»
Избранные афоризмы
Отдельные мысли
Проба пера. Стихи
Муравейник. Стихи
Черемша. Стихи

Авессалом Подводный

Серия «Психологический практикум»

Ораторское искусство

Редактор: Мариана Шканчикова
Художник обложки: Светлана Татарникова
Верстка: Egorych

Подписано в печать 12.2.2012

Издательство «Аквамарин»
www.podvodny.ru
тел. +7 495 505 18 36